

FVP en DSI verbinden twee disciplines

Het nieuwe DSI-register Vermogensplanner is begin juli met een beursgong op Beursplein 5 wereldkundig gemaakt. Met het register moet een brug worden geslagen tussen twee disciplines. Een goede aanleiding voor een grondig vraaggesprek met stichtingsvoorzitter Dick Garritsen van de Federatie Vermogensplanners (FVP) en Jerry Brouwer, directeur van keurmerkorganisatie DSI.

Wat heeft u voor ogen met het register? Garritsen: "De vermogensplanner krijgt met het DSI-register en alles wat daarbij hoort een universele norm en erkenning. De DSI-registers zijn immers voor onder andere professionals die zich bezighouden met vermogensopbouw. Ze vormen de landelijke norm voor consument, werkgevers en overheid. Zowel de FVP als DSI koesteren al langer de wens om de brug te slaan tussen financiële planning en beleggen. De FVP heeft dit reeds tot doel verheven en DSI wil graag naast de bekende specialisten ook een erkende vorm aanbieden waarbij beleggingsadvies vanuit een financieel plan plaatsvindt."

Brouwer: "Zo krijg je een generalist met een specifiek doel. Een planner die ook echt verstand heeft van beleggen. Er worden twee uitgesproken disciplines bijeen gebracht. Het feit dat vermogensmanagement en -opbouw een centrale rol innemen, legt de noodzakelijke link met het aandachtsgebied van DSI. Het register zal in de basis gelijk zijn aan de overige DSI-registers, maar we gaan hier wel direct kijken naar de toepassing van een permanente educatie in de vorm van permanente vakbekwaamheids- en inspiratiesessies. Net als voor de overige DSI-registers komt er een Periodieke Toets."

De FVP heeft zelf al een opleidings- en certificeringsprogramma Vermogensplanner. Waarom is dit nieuwe register van DSI zo belangrijk?

Garritsen: "DSI is een keurmerkorganisatie met meerdere voordelen. Naast de bredere werking en norm worden bekende DSI-onderdelen zoals een screening, een gedragscode met tuchtrecht en opname in het openbare register toegevoegd aan de reguliere eisen die aan de vermogensplanner worden gesteld. DSI borgt dat de eisen altijd voldoen aan wettelijke benchmarks, zodat een soort garantie kan worden gegeven richting consument en werkgever dat iemand gekwalificeerd is."

"Deze garantie wordt nog belangrijker door een recent definitief geworden Esma Guideline die de eisen rondom vakbekwaamheid bij beleggen nader zal gaan invullen. Vanwege de specialistische (juridische) kennis binnen DSI maar ook door de goede samenwerking met de

AUTEUR: Wim Groeneveld

Integriteit staat voorop. Daarna komt de vakbekwaamheid aan de beurt

overheid zorgt DSI ervoor dat alle geregistreerden voor de nieuwe eisen klaar zullen zijn."

"Voorts hebben DSI-deskundigen vanuit hun kennis en ervaring aanbevelingen aan de functiecommissie DSI-Vermogensplanner gedaan voor verdere aanvulling van de opleiding, vooral op beleggingsgebied. Dit profiel is niet niks. Het gaat hier om een topadviseur die op een hoog (hbo+) niveau veel moet kunnen. Dan zijn de extra waarborgen die DSI biedt natuurlijk waardevol. Maar feit is dat er natuurlijk al een zeer goede opleiding met goed perspectief is. Dat is ook de reden dat de FVP en DSI in gesprek zijn geraakt."

Hoe kan met dit register een brug worden geslagen tussen beleggingsadvies en financial planning, ofwel tussen beleggingsspecialist en de bredere georiënteerde adviseur?

Garritsen: "Het slaan van de brug moet de vermogensplanner vanzelfsprekend vooral zelf doen. Hij is daarvoor, gelet op de kwalificaties van het register, bij uitstek geschikt. De traditionele beleggingsadviseur kijkt thans al breder dan vroeger en inventariseert wensen van de klant steeds uitgebreider. De traditionele planner heeft dat van origine al meer, maar ontbeert in veel gevallen de noodzakelijke en aantoonbare kennis van beleggen."

"Klanten met een bovengemiddeld inkomen en vermogen en dus complexere situatie zouden de eersten moeten zijn die profiteren van het beste van beide werelden. Bij de vraag of iemand moet beleggen, zijn het financiële gedrag en de financiële doelen bepalend. Vanaf het moment dat de asset allocatie in

beeld komt, is specifieke beleggingskennis vereist en moet de vermogensbegeleiding een doorlopend karakter hebben, waarbij wensen en doelstelling voortdurend worden bewaakt."

Op welke wijze wordt de integriteit en de kwaliteit van vermogensplanners in de nieuwe opzet geborgd?

Brouwer: "Een DSI-register kenmerkt zich door pittige toegangseisen. Bovenop de inhoudelijke opleidings- en exameneisen alsmede de werkervaring moet je denken aan een screening, het doen van een integriteitsmodule én de DSI-de gedragscode en tuchtrecht. Integriteit staat voorop. Daarna komt de vakbekwaamheid aan de beurt. Vakbekwame maar niet integere adviseurs zijn de gevaarlijksten, zeggen wij bij DSI wel eens. De kwaliteit wordt geborgd door een Periodieke Toets."

Garritsen: "Wij hebben het voornemen om voor dit register tevens een PA (Permanent Actueel) en PI (Permanente Inspiratie) in te voeren. Het brede terrein waarop de vermogensplanner actief is, vereist dat kennis doorlopend en aantoonbaar wordt bijgehouden. De FVP is daarin reeds actief."

Wat voor effect moet deze samenwerking en het inzetten van het register hebben op de FVP?

Brouwer: "Veel registers van DSI kennen een beroepsvereniging als *counterpart* bij de opzet. Eerdere soortgelijke ervaringen hebben laten zien dat de achterliggende beroepsvereniging kan groeien. Er is immers binnen een beroepsgroep behoefte aan een aantal zaken die een keurmerkorganisatie als DSI niet verschaft, zoals onderlinge kennisuitwisseling en de belangen

van het beroep behartigen. Daarbij organiseert de FVP de inspiratiebijeenkomsten die voor registratie van belang zijn."

Hoe ziet u de toekomst van vermogensplanners? En hoe zal een kruisbestuiving tussen beleggingsspecialisten en vermogensplanners eruit moeten komen te zien?

Garritsen: "De vermogensplanner zit aan de top van de adviseringsketen. Hij heeft een zwaarder gewicht dan een financieel planner door het complete en hoge niveau van opleiding (post-HBO) en het toevoegen van de vereiste beleggingskennis én vaardigheden. Daardoor zal hij aanvankelijk zijn werk vooral vinden bij de vermogende klanten en kun je bijvoorbeeld denken aan zwaardere vormen van private banking, family offices en dergelijke. De vermogensplanner is eveneens een volwaardig gesprekspartner voor externe adviseurs (accountants, fiscalisten, notarissen en vermogensbeheerders), die voor cliënten van deze groep toegevoegde waarde biedt om tot weloverwogen

beleggingsbeslissingen te komen binnen een financieel plan."

"Wanneer de trend is gezet kan de vermogensplanner wellicht doorgroeien naar andere segmenten, eventueel in iets aangepaste vormen. Het opbouwen van een vermogen wordt steeds belangrijker door onder meer de terugtrekkende overheid. Een vermogen maakt je minder kwetsbaar en minder afhankelijk richting de onzekere toekomst. Om een vermogen op te bouwen komt beleggen al snel om de hoek kijken, zeker bij de huidige omstandigheden." 🌐

TIJDPAD EN KOSTENPLAATJE

De opleiding plus examen vormen natuurlijk een kostbare investering. Overigens zullen minimaal gelijkwaardige alternatieven ook kunnen worden geaccrediteerd, zoals de Masteroopleiding Financiële Planning (Erasmus). Het profiel en de eindtermen voor toetsing staan centraal. Er zullen meerdere wegen naar het voldoen daaraan leiden. Het kostenplaatje van de registratie is het gebruikelijke voor een DSI-registratie. De screening kost 110 euro, de integriteitsmodule 326 euro, de registratiekosten bedragen ongeveer 150 euro per jaar en de workshop Ethiek à 490 euro is verplicht. De werkgever moet wel deelnemer zijn in DSI en betaalt daarbij een vergoeding die afhankelijk is van het aantal geregistreerden. Kosten van het lidmaatschap van de vereniging FVP zijn 150 euro per jaar. "Dit zijn eigenlijk allemaal initiële kosten", aldus DSI-directeur Jerry Brouwer. "Daarna zijn de kosten relatief laag. Vooral omdat de samensmelting tussen deze disciplines leidt tot het moeten doen van één centrale vorm van periodieke toetsing en educatie. En dus niet meer afzonderlijk voor beleggen én planning. Het is daarmee een aantrekkelijke propositie voor de adviseurs in het topsegment. We rekenen dan ook op stevige ontwikkeling en groei van dit register. Dat zou overigens ook kunnen door zijwaartse instromers vanuit andere DSI-registers."

Het gaat om een topadviseur die op hoog niveau veel moet kunnen