

HUH?!

Misschien niet de mooiste aanhef voor een column en zeker ook niet de duidelijkste, maar het geeft wel het beste mijn gevoel weer. Ik ben de afgelopen tijd namelijk een paar keer van verbaazing van mijn bureaustoel gevallen. Beide ervaringen laten zien dat nieuwe ontwikkelingen niet zonder slag of stoot gaan.

Zo ben ik – ondanks alle negatieve verhalen – vol goede moed begonnen aan het leerboek PE Plus vermogen. Volgens het CDFD moet permanente educatie gaan over ‘relevante actualiteiten, vaardigheden en competenties’ en dat zou voor mij nog lastig kunnen zijn, aangezien ik niet meer als adviseur werkzaam ben.

Tja, en wat is dan zo ongeveer het eerste dat ik lees? De definitie van levensverzekering, de bij een levensverzekering betrokken partijen en de soorten levensverzekeringen. Huh?! Dat was in het verleden zo ongeveer mijn eerste les voor Assurantie B. Eerst nagekeken of ik niet het boek voor het initiële examen had gekregen en vervolgens een paar honderd pagina’s doorgebladerd. Wat ik voor het examen blijkbaar moet weten is: Wat is een klantprofiel, de jaarruimte, een werknemerspensioen en – het dieptepunt – een uitleg over tarievenboeken. Huh?! Dat zijn toch geen actualiteiten!

Gaat dit over vaardigheden en competenties? Het is voor mijn gevoel eerder een verkapte manier om oude

“ADVIES LIGHT IS NOODKREET VAN DE BANKEN EN EEN PLUIM VOOR DE ONAFHANKELIJK ADVISEUR”

kennis te testen, terwijl ons uitdrukkelijk was beloofd dat we geen oude stof zouden hoeven te bestuderen, omdat onze vakkennis al eerder is getoetst en met Wft-PE is bijgehouden. Geen idee of en hoe de examenvragen op deze lesstof aansluiten, maar het boek heb ik gefrustreerd dichtgeslagen. Dit draagt absoluut niets bij aan een verbetering van de kwaliteit van het advies. Ik ga daarom maar ‘gewoon’ examen doen en zal achteraf mijn ervaringen delen op www.wftexamenloket.nl.

De tweede keer dat ik pijnlijk in aanraking kwam met de grond, was toen ik las dat de NVB heeft gepleit voor een tussenvorm van advies. Bij aanbieders is er namelijk behoefte aan een vorm van onbetaald en niet zwaar gereguleerd ‘advies light’. De NVB ziet dat als een nieuw dienstverleningsconcept. Huh?! Onbetaald advies? Waren we niet net tot de conclusie gekomen dat er geen gratis advies bestaat? De kosten – ook voor een light advies – worden dan gewoon weer in de prijs van het product verwerkt. Dus helemaal geen nieuw dienstverleningsconcept, maar juist een terugkeer naar het oude. Kortom, advies light... absurd en onwenselijk!

Uiteindelijk kon ik een tevreden grijns niet onderdrukken. Volgens mij is dit voorstel een noodkreet vanuit de banken en daarmee een positief signaal voor de onafhankelijke adviseurs. Zou het level playing field – hoe gebrekkig ook – dan toch zijn werk doen? Zouden consumenten nu toch beseffen dat ze ook bij banken voor advies moeten betalen en waarom zou je dan betalen voor een beperkt verkoopadvies als je via een onafhankelijk advies een kwalitatief beter passend product kunt krijgen? Dat zou toch mooi zijn! Nu mijn examen nog... ◀◀



COLINDA ROSENBRAND,
directeur OvFD