

Zomerserie 20 – Colinda Rosenbrand (OvFD): ‘Doel is om het adviestraject volledig BSN-vrij te maken’

Belangenclubs en beroepsverenigingen: de financiële dienstverlening is er dol op. Tientallen zijn er, stuk voor stuk met hun eigen bijeenkomsten, speerpunten en vertegenwoordigers. In de zomerserie 2021 vraagt AM deze gezelschappen vol gelijkgestemden waar ze in het najaar mee aan de slag gaan. In de twintigste aflevering is Colinda Rosenbrand, directeur van de OvFD, aan het woord over onder meer de toenemende complexe wetgeving waar adviseurs mee worden geconfronteerd.

NIEUWSHYPOTHEKENINTERMEDIARFINANCIËLE PLANNINGCORONAVIRUSZOMERSERIE 2021OVFDHYPOTHEKENCOLINDA ROSENBRAND

Eerste publicatie 20 aug 2021Laatst gewijzigd 20 aug 20210Reacties219x gelezen



Julie leden zijn de Zoom-meetings en Teams-bijeenkomsten ongetwijfeld helemaal beu. Wanneer staat de eerste fysieke borrel weer gepland?

“De eerste fysieke borrel heeft al plaatsgevonden; na onze algemene ledenvergadering afgelopen 30 juni. We moesten tenslotte een toast uitbrengen op de herbenoeming van onze voorzitter Christian Dijkhof. Alles natuurlijk keurig volgens de coronaregels, maar het was fantastisch om weer in levenden lijve met elkaar te discussiëren.”

In de praktijk betekent het dat adviseurs van alle producten die ze distribueren zelf maar moeten uitzoeken waar ze, welke relevante informatie kunnen vinden

Wat is het belangrijkste dat de OvFD het afgelopen jaar bereikt heeft?

“Het is onmogelijk om te zeggen wat het belangrijkste is. We zijn met zoveel dossiers bezig, die allemaal op hun eigen merites belangrijk zijn. Maar als ik iets moet kiezen dan is dat de BSN-ketenaanpak, waar wij het initiatief toe hebben genomen. Dat heeft ertoe geleid dat

adviseurs, nadat de klant het aanbod in de bindende offerte heeft geaccepteerd, het BSN mogen verwerken. Dat was stap 1 en via stap 2 proberen we het BSN, dat op tientallen documenten staat, daarvan verwijderd te krijgen.

Doel is om het advies- en aanvraagtraject volledig BSN-vrij te maken en daarin boeken we mooie successen. Het laat ook zien wat we als sector kunnen bereiken als we gezamenlijk optrekken. Maar dat is maar het topje van de ijsberg. De beste tip die ik daarom kan geven, is om eens een blik te werpen in ons Jaarverslag 2020, dat geeft een goed overzicht van wat we doen en hebben bereikt. Absoluut interessante vakantielectuur al zeg ik het zelf.”

Waarom gaat de branche volgend jaar opnieuw van de OvFD horen?

“Omdat adviseurs met steeds meer complexe regelgeving worden geconfronteerd. Wij proberen dat behapbaar te houden, disproportionaliteit te voorkomen en het level playing field te bewaken. Neem de wettelijke eisen inzake het productontwikkelingsproces. Adviseurs zijn voor informatie over product, doelgroep en distributiestrategie volledig afhankelijk van aanbieders. In de praktijk betekent het dat adviseurs van alle producten die ze distribueren zelf maar moeten uitzoeken waar ze, welke relevante informatie kunnen vinden. Hiermee staan adviseurs feitelijk voor een onmogelijke opgave. Wij zijn daarom in overleg met aanbieders over aanlevering via een vast format.

Ook willen wij in breder perspectief kritisch kijken naar de ontwikkeling van brondata en andere relevante data leveranciers of -verwerkers in het hypotheekproces. Op diverse plekken in de keten worden (inkomens)data gegenereerd, waarbij de adviseur weinig tot geen inzicht heeft in het tot stand komen van deze (inkomens)data, geen invloed kan uitoefenen op de controlemechanismen, maar vervolgens wél de verantwoordelijkheid draagt in haar adviesrapport voor de juistheid en betrouwbaarheid van deze gegevens. De OvFD pleit ervoor om deze problematiek gezamenlijk als sector te beslechten om zo te voorkomen dat innovatie en efficiency worden afgeremd.”

Welke discussie mag wat jullie betreft wel eens gesloten worden?

“Daar kan ik kort over zijn. Over het bestaansrecht van het intermediaire distributiekanaal. Ik zit sinds 1993 in deze branche en zie deze discussie iedere keer opnieuw opblazen. We zijn er echter nog steeds en feit is dat de consument alleen maar meer waarde hecht en behoefte heeft aan onafhankelijk advies.”

Als ik Wopke Hoekstra, Mark Rutte en/of Wouter Koolmees één tip mag geven dan is het deze:

“Loop eens een dagje mee met een adviseur en ervaar hoe belangrijk de rol van een onafhankelijke adviseur is voor de consument.

Daarnaast zou ik ze willen wijzen op de indrukwekkende wijze waarop de adviesbranche is omgegaan met de coronacrisis. Van het ene op het andere moment vonden gesprekken met klanten digitaal plaats en stond je als adviseur voor de lastige, soms zelfs onmogelijke, opgave om te beoordelen of je nog verantwoord hypotheek kon verstrekken aan klanten die werkzaam waren in branches die zwaar getroffen werden door corona.”