



De hokjesgeest voorbij

Opleidingsinstituut pleit voor meer kennis over beleggen bij hypotheekadviseurs

Vanaf dit nummer van uw vakblad kunt u op gezette tijden een bijdrage verwachten van Mark Lamers. Hij is namens de Leidse Mylette Academy een van de onderwijsspecialisten op het gebied van het effectenverkeer. Een zekere kennis over de wereld van aandelen, obligaties en andere beleggingen hoort volgens hem in het CV van iedere adviseur.

Door Robert Paling

Fotografie: Studio Csany

Als zelfs de man in de straat praat over aandelen, is het tijd voor de echte belegger om 'er' zo snel mogelijk uit te stappen. Althans, zo luidde zes jaar geleden de verklaring voor de zeepbel die toen uiteen spatte op de wereldwijde effectenbeurzen. Het vertrouwen in vooral ict-aandelen was dusdanig kunstmatig omhoog gestuwd dat het volgens de kenners wachten was op een ineenstorting van de koersen.

De beleggingswereld heeft sinds de crisis en de bijkomende schandalen gewonnen aan professionaliteit en transparantie vindt Mark Lamers (35), directeur van opleidingsinstituut

Mylette Academy. Hij meent dat er nog wel een wereld valt te winnen op het gebied van kennisontwikkeling. Ook hypotheekadviseurs en financieel planners hebben volgens Lamers baat bij onderwijs over de wereld van beleggingen en obligaties.

“Er wordt vrijwel geen hypotheek meer aan de man gebracht waarin geen sprake is van een beleggingscomponent”, constateert Lamers. “Kennis over de beleggingswereld is dus ook voor hypotheekadviseurs onontbeerlijk.” Het lijkt logisch dat financieel adviseurs iets weten van beleggen, maar dat is volgens Lamers in de praktijk niet altijd zo. “Zelfs bij banken kom je nog wel eens mensen tegen die het bordje ‘beleggingsadviseur’ op hun bureau hebben staan, maar feitelijk niet veel meer weten dan de klant die tegenover hen zit.”

Het gebrek aan kennis heeft er volgens Lamers mede toe geleid dat duizenden Nederlanders sinds eind jaren 90 het schip in zijn gegaan met beleggingen, vooral aandelenlease-constructies maar ook beleggingshypotheeken.

“Bekende kwesties als het Dexia-verhaal vormen slechts het topje van de ijsberg van alles wat op beleggingsterrein →



Kennis over beleggingswereld is onontbeerlijk

is misgegaan. Heel veel Nederlanders hebben een beleggingshypotheek zonder dat ze precies weten welk risico ze daarmee lopen. Dat is hen niet altijd goed genoeg uitgelegd door de hypotheek- of verzekeringsadviseur. Natuurlijk zijn de problemen met allerlei aandelenconstructies direct te wijten aan het ineensstorten van de beurzen begin deze eeuw, maar dat is iets waar je van nature rekening mee moet houden. Aandelen bieden nou eenmaal kansen en geen zekerheid. De financiële ongelukken hebben er gelukkig wel voor gezorgd dat iedereen een klein beetje beter begrijpt hoe de beleggingswereld in elkaar steekt.”

BASISCURSUS

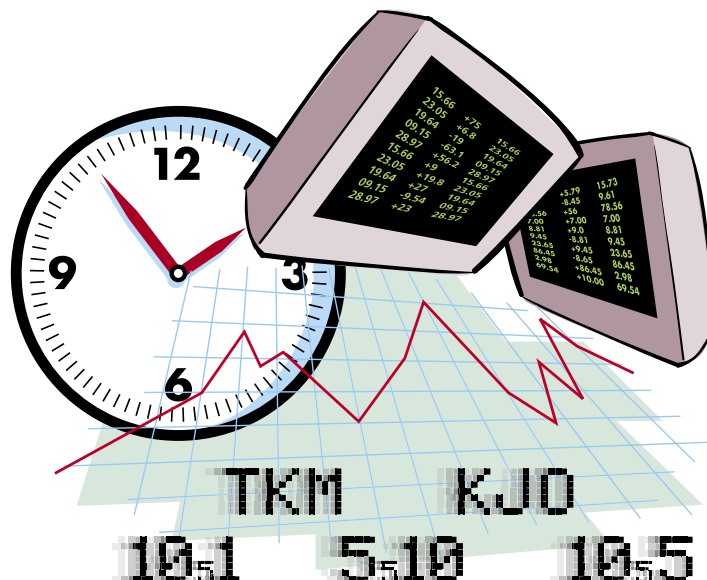
Om bij financiële dienstverleners de basiskennis over het effectenverkeer bij te spijkeren, heeft Mylette Academy een basiscursus met als titel ‘Introduction to Investment

Management’. Hierin worden voornamelijk ‘de puzzelstukjes’ gedefinieerd. “We brengen in beeld met welke activa je te maken hebt en welke processen een rol spelen. In vier dagdelen ontrafelen we de hele financiële wereld”, aldus Lamers.

Daarnaast biedt Mylette Acedemy vijfendertig cursussen die elk meer de diepte in gaan -bijvoorbeeld over specifieke activa als obligaties en derivaten- en maatwerktrajecten die nauw aansluiten bij het werkteerrein en het productaanbod van de klant.

Het onderwijsinstituut werkt voornamelijk voor veertig grote vaste klanten waaronder grootbanken, effectenbanken en adviesorganisaties. Daarbij wordt alleen gebruik gemaakt van freelance docenten die naast het lesgeven ook anderszins werkzaam zijn in de beleggingswereld. “Zo hou je als onderwijsinstelling het best voeling met het werkveld”, aldus Lamers.

Bedrijven hebben volgens hem vooral behoefte aan praktijk-





Meer kennis betekent meer kansen

en procesgericht onderwijs op het gebied van effectenverkeer en vermogensbeheer. “Van oudsher is de kennisoverdracht op dit terrein gericht op specifieke taken en functies binnen een bedrijf. Terwijl de behoefte aan kennis zich niet laat begrenzen door de muren van een afdeling.”

HOKJESGEEST

De dagelijkse praktijk van financieel planners en hypotheekadviseurs laat volgens Lamers zien dat de hokjesgeest over competenties niet meer werkt.

“Als je kijkt naar de aankoop van een huis, heb je niet alleen te maken met een zak geld en een berg stenen, maar ook met andere activa die sterk in waarde kunnen fluctueren. Denk maar aan de aandelen in een beleggingshypotheek of een pensioenverzekering die parallel aan de hypotheek loopt. Je bent als adviseur betrokken bij de belangrijkste beleggingsbeslissing in het leven van veel consumenten. Als opleidingsbedrijf kunnen wij die adviseur daarin bijstaan. Op die manier kan hij of zij de consument een advies geven dat het beste past bij diens financiële profiel. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) ziet ook steeds meer toe op de achtneming van die zorgplicht.”

Lamers verwijst daarmee naar recente uitlatingen van de AFM over de ‘ondeugdelijke’ hypotheekadviezen. De toezichthouder duidde hierbij vooral op consumenten die op basis van verkeerde advisering een hypotheek op basis van een aandelenconstructie hadden gesloten. De brancheorganisaties NBVA, NVA en VvHN reageerden overigens verbolgen op de uitlatingen van de AFM die volgens hen zijn gebaseerd op ‘incidentele bevindingen’.

Hoewel de financiële dienstverleners zich soms onterecht in een hoek voelen gedreven door toezichthouders en consumentenorganisaties, nemen ze de vraag naar beter financieel

advies volgens Lamers weldegelijk serieus. “Mede door die verscherpte regelgeving zie je bij bedrijven de echte adviesfuncties terugkeren en de pure verkoopfuncties een beetje naar de achtergrond verdwijnen.”

ACHTERKANT

Met de kennis over beleggen aan de voorkant (de frontoffice) van de financiële dienstverlening ziet Lamers het daarom wel goed komen. Wel is er volgens hem nog een hoop werk te verrichten in de mid- en backoffice. “Je kunt wel een keurig gecertificeerde adviseur in dienst hebben, maar als je het aan de achterkant niet goed regelt wordt het niets. Iemand die binnen een bank webapplicaties maakt voor beleggingsklanten zal ook moeten weten waaraan zo’n site wettelijk moet voldoen en waaraan de klanten behoefte hebben. Datzelfde geldt ook voor de functies die zich puur bezig houden met administratie en informatie richting de consument. Een bank bestaat voor tweederde uit personeel dat weliswaar niet direct, maar wel indirect van grote betekenis is voor de klanten.”

Om te zorgen dat alle schakels binnen de organisatie over de benodigde kennis beschikken, biedt Mylette speciale opleidingstrajecten voor bedrijven waaraan iedereen die -zijdelings- bij klanten is betrokken, kan deelnemen. De directe beloning - na het schrijven van een scriptie - voor de leergierige werknemers is een heuse titel: Certified Investment Professional. “Die werknemer vergroot met een vakinhoudelijke cursus zijn employability. Meer kennis betekent nou eenmaal meer kansen”, aldus Lamers. “Permanente educatie zorgt er ook voor dat een werkgever meer kan schuiven met zijn personeel. Bovendien wordt je bedrijf concurrerender door te investeren in kennis. Geen overbodige luxe in een uiterst dynamische markt als de financiële dienstverlening.” ■