

ONDERZOEK NAAR DE WERKWIJZE VAN DE **FINANCIËEL PLANNER**



A.D. Kruijt MFP is eigenaar van Kruijt Consultancy & Training en voorzitter van de R&D commissie VFFP

De Research & Development commissie van de Vereniging Federatie Financiële Planners (VFFP) heeft, met medewerking van de Federatie Financiële Planners, een onderzoek onder gecertificeerde financiële planners laten uitvoeren. Het doel van dat onderzoek is het verkrijgen van inzicht in de werkwijze en de behoeften van financiële planners met betrekking tot hun dagelijkse beroepsuitoefening.

UITVOERING VAN HET ONDERZOEK

Het onderzoek is uitgevoerd door het marktonderzoeksbureau Marketresponse. Zij heeft een ad hoc kwantitatief onderzoek uitgevoerd. De dataverzameling heeft plaatsgevonden via internet.

Aan alle FFP gecertificeerde planners is een schriftelijke vooraankondiging van het onderzoek verstuurd. Daarin was een internetadres opgenomen en een uniek password waarmee men toegang tot de vragenlijst kon krijgen. Vervolgens is er de week voor de sluiting van het onderzoek nog een reminder gestuurd naar de doelgroep. Tevens is in diverse uitingen van de VFFP alsmede op de website van de VFFP (www.vffp.nl) aandacht besteed aan het onderzoek.

De populatie en de onderzoeksdoelgroep bestaat uit FFP gecertificeerde financiële planners waaronder alle VFFP-leden. De omvang van de doelgroep bedroeg 1895 personen.

In totaal hebben 314 personen de vragenlijst ingevuld waarmee een respons van 17% is gerealiseerd. Voor dergelijke onderzoeken is dit een gemiddeld respons percentage.

Het veldwerk van het onderzoek heeft plaatsgevonden in de periode van 28 april tot 17 mei. De relatief korte tijdsperiode hiervoor was geïndiceerd door de Vakbeurs Financiële Planning 2003 op 15 mei. De mogelijkheid om via internet de respons te verzamelen maakte deze ambitieuze doorlooptijd mogelijk.

Het onderzoek is zodanig uitgevoerd dat de anonimiteit van de respondenten gerespecteerd is. Er zijn geen per-

soonsgegevens doorgespeeld aan de VFFP, de FFP of derden.

De resultaten van het onderzoek zijn gepresenteerd in een tabelopzet. In die tabelopzet is een aantal criteria tegen elkaar afgezet. Als voorbeeld heb ik de tabel 'Hoe lang bent u al werkzaam als financieel planner' opgenomen. Daaruit blijkt onder andere dat 106 van de 314 respondenten – 34% – aangeeft 4 tot 6 jaar actief te zijn als FP'er. In de tabel kan dan tevens worden waargenomen welke specialisatie deze groep overwegend heeft. Dan blijkt dat 39 van hen géén specialisatie heeft. En dat zij zich voornamelijk richten op ondernemers als klantengroep.

Uit de tabel kan tevens geconcludeerd worden dat van de 314 respondenten er 112 geen beroepsaansprakelijkheidsverzekering heeft! Dat is dus 1 op de 3 planners. En dat terwijl een dergelijke verzekering verplicht is door de FFP.

Wellicht dat hier samenhang bestaat met de 'bloedgroep' waartoe de planner behoort. De planners die voor grote instellingen werken, voornamelijk banken en verzekeraars, zijn zich vaak niet bewust van de beroepsaansprakelijkheidsverzekering c.q. de werkgever heeft daarvoor inderdaad geen verzekering en zal in voorkomend geval uit eigen middelen eventuele claims betalen. Het is ook de vraag of de FFP ooit heeft beoogd om iedereen verplicht een beroepsaansprakelijkheidsverzekering te laten sluiten of dat zij simpelweg claims van cliënten verhaalbaar wil zien op contractspartijen. In beginsel mag worden verondersteld dat banken en verzekeraars dergelijke risico's wel kunnen dra-

gen. Uit het onderzoek mag echter geconcludeerd worden dat een controle op het kunnen dragen van het beroepsaansprakelijkheidsrisico geen overbodige luxe is. Inmiddels zijn er voldoende mogelijkheden om dekking voor dit risico te krijgen tegen acceptabele premies. In het belang van de bescherming van de consument doet de VFP er goed aan hieraan nadere aandacht te besteden.

BETROUWBAARHEID EN NAUWKEURIGHEID

Het onderzoek is gebaseerd op een steekproef. Dat wil zeggen dat niet de gehele populatie de vragenlijst heeft ingevuld. Op basis van de gegevens kan een schatting worden gemaakt van de werkelijkheid. Op basis van een betrouwbaarheidsniveau van 95% leidt de – volledige – omvang van de steekproef tot een maximale afwijking van circa 5,7% en een minimale afwijking van circa 1,1% en een gemiddelde afwijking van 2,5%.

Hoe minder respondenten op een vraag of deelvraag antwoorden, hoe minder representatief uiteraard de resultaten zijn voor de gehele doelgroep. In de opgenomen tabel bijvoorbeeld is het aantal FP'ers dat als specialisatie Belastingen heeft opgegeven 30 in getal. Dat is circa 10% van de totale respons. Daarmee zou geconcludeerd kunnen worden dat 10% van de FP'ers Belastingen als specialisatie heeft. De betrouwbaarheid daarvan is echter beperkt omdat slechts 30 respondenten dit antwoord gaven. U moet dus rekening houden met een afnemende betrouwbaarheid bij dalende aantallen antwoorden.

GEMIDDELDE FP'ER

De uit het onderzoek naar voren komende gemiddelde FP'er is 40 jaar oud, heeft 6 jaar ervaring met FP en 1 op de 6 planners is van het vrouwelijk geslacht. Ongeveer de helft van alle planners is VFFP-lid.

Van de respondenten is de onderverdeling over de belangrijkste bloedgroepen als volgt:

Bankier	39%
Assurantie-intermediair	21%
Onafhankelijk FP'er	13%
Verzekeraar	8%
Hypotheekadviseur	6%
Belastingadviseur	4%
Accountant	3%
Anders	7%

Blijkbaar is de omslag van traditioneel bankier, verzekeraar of intermediair naar FP'er inmiddels fors ingezet. Het aandeel respondenten dat in deze beroepsgroep actief is, is immers factoren groter dan de traditionele adviseurs zoals accountants en belastingadviseurs. Wat daarvan de oorzaak is blijkt niet uit het onderzoek. Wat ik echter regelmatig om me heen bespeur is dat met name bankiers, intermediairs en verzekeraars het stempel FP wat meer denken nodig hebben om als objectief adviseur te worden herkend dan de accountant of belastingadviseur. Blijkbaar is er toch een verschil tussen een adviseur die producten verkoopt en een adviseur die uren verkoopt.

Een onderverdeling van cliëntendoelgroep levert op dat 40% zich richt op ondernemers; 26% op vermogende particulieren en toch nog 16% op modale cliënten.

Het duidelijkst focussen zich op de verschillende doelgroepen:

- de accountant, belastingadviseur en onafhankelijk FP'er op ondernemers;
- de bankier op de ondernemer en de vermogende particulier (bijna 50/50).

Het minst gefocust op één specifieke beroepsgroep zijn de assurantie-intermediair en verzekeraar.

AANTAL FINANCIËLE PLANNEN

Eenieder die in het vakgebied werkzaam is, weet dat plannen geen haastklus is en dat je er altijd ruim tijd voor moet nemen. Dat zou zich dan moeten vertalen in relatief bescheiden aantallen plannen die jaarlijks worden gemaakt.

In het onderzoek wordt dit beeld bevestigd. Gemiddeld maakt men 21 plannen per jaar. Diegenen onder ons die pas tot maximaal 3 jaar in het metier actief zijn maken er wat minder (16) en diegenen die 10 jaar of langer actief zijn maken er wat meer (26).

Slechts 11% van alle respondenten geeft aan meer dan 50 plannen per jaar te maken. Financiële planning is daarmee dus nog steeds geen massaproduct.

De gemiddelde planner besteedt 25% van zijn tijd aan het maken van plannen. 33% van de beschikbare tijd gaat op aan verkoop van financiële producten. Een kleine 12% wordt besteed aan managementwerkzaamheden en 10% aan acquisitie. De rij wordt afgesloten met 5% die als docent optreedt.

BELONING

Van alle planners wordt 38% gehonoreerd met provisie; 18% door middel van urendeclaraties en 22% met de combinatie van die twee. Het was interessant geweest om te kunnen meten of in de loop der tijd significante verschuivingen optreden. Helaas hebben wij geen bronmateriaal wat zich voor deze analyse leent. In toekomstige onderzoeken zullen we deze vraag zeker vaker stellen zodat verschuivingen zichtbaar kunnen worden.

FP REKEN SOFTWARE

Planners maken veelvuldig gebruik van hulpmiddelen om CBI, belastingdruk, vermogen en nog vele andere parameters snel te kunnen doorrekenen. Het structureren van cliënt informatie en invoeren daarvan in de rekentoevoeging vergen veel aandacht en accuratesse. Omdat een behoorlijk deel van de met een plan gemoeide tijd hieraan opgaat, hebben wij een fors aantal vragen gesteld over de hulpmiddelen. Het beeld is dat de meeste planners behoorlijk tevreden zijn met hun hulpmiddelen. De rekentool-leveranciers kunnen tevreden kijken naar de beoordelingen. Van alle gebruikers van software (88% doet dat) is 71% (zeer) tevreden; 21% oordeelt neutraal en 3% is ontevreden.

Microsoft zal zich zeer gelukkig voelen met het feit dat Excel bij 81% van de respondenten een rol speelt. Naast de commerciële mastodonten Afinpro en Omniplan die samen goed

zijn voor circa 2/3 van de markt en die ook gebruikmaken van Excel voor presentatie van resultaten, blijkt namelijk dat 13% van de respondenten zelf in Excel ontwikkelt en/of rekent.

Als sterke punten van alle rekensoftwarepakketten worden genoemd:

- flexibiliteit;
- maatwerk;
- compleetheid;
- verschil in diepgang;
- overzicht;
- duidelijke output;
- gebruikersvriendelijk;
- snelle berekeningen.

Als zwakke punten worden genoemd:

- rapportagefunctie ondermaats;
- estate planning niet geïntegreerd;
- pensioenadvies beperkt;
- DGA en IBO functionaliteit te beperkt ingebouwd;
- eenvoudige invoer en eenvoudige output;
- compacte rapportage van hoofdlijnen;
- ondersteuning van invoer en work-arounds voor meer complexe vraagstukken.

De vraag over actuariële/pensioenberekening/levensverzekeringssoftware geeft terug dat 45% van de gebruikers maatschappijsoftware benut. Goede tweede is Akkermans en derde is AfinLife. Van alle gebruikers is 66% (zeer) tevreden; 23% neutraal en 1% ontevreden.

Als sterke punten worden geïdentificeerd:

- eenvoud;
- compleetheid;
- gebruikersvriendelijkheid;
- snelheid;
- betrouwbaarheid;
- goedkoop.

Als zwakke punten worden genoemd:

- beschikbaar premie systeem zwak;
- dubbele invoer door ontbreken koppelingen met andere pakketten;
- maatschappijgebonden;
- eigen beheer functionaliteit zwak.

In de vraag over estate planning software geven slechts 55 respondenten terug dat zij hiervoor specifieke software gebruiken. Dat betekent dat de cijfers die hierbij horen nauwelijks enige betrouwbaarheid opleveren. Duidelijk is in ieder geval dat 1/3 van het aantal respondenten hiervoor de AfinPro functionaliteit benutten. Direct daarna gevolgd door Estateplanningtools (incl. de light versie) en Excel die samen ook ongeveer 1/3 bestrijken.

De gebruikers zijn in overwegende mate (68%) tevreden; 16% is neutraal en 4% is ontevreden.

Je zou uit deze cijfers voorzichtig de conclusie kunnen trekken dat estate planning nog niet helemaal is doorgedrongen in de rijen der planners. En dat ondanks – of dankzij? – het nieuwe erfrecht.

Als sterke punten worden geïdentificeerd:

- compleetheid;
- gebruikersvriendelijkheid;
- doorrekenen verschillende testamentvormen.

Als zwakke punten worden genoemd:

- integratie met FP rekensoftware;
- te beperkt voor estate planning.

OPLEIDING/TRAINING

Gemiddeld wordt er 11,5 dagdeel aan opleiding/training besteed. Uitgaande van de minimale PE-verplichting van de FFP van 18 uur per jaar wat in 5 dagdelen zou moeten kunnen plaatsvinden is het gemiddelde gelukkig dus veel hoger. Opvallend is dat door alle analyse-ingangen het gemiddeld grosso modo wordt gerealiseerd. Er zijn dus weinig verschillen tussen meer en minder ervaren planners, tussen mannen en vrouwen, tussen bankiers en intermediairs en accountants en ook niet tussen de focus op verschillende doelgroepen van cliënten.

Actuele ontwikkelingen moet de planner goed bijhouden om niet achterop te raken in kennis. Dat wordt zeer duidelijk weerspiegeld in het onderzoek.

Gemiddeld wordt er 68 uur aan vakbladen besteed; 28 uur aan PE bijeenkomsten; 33 uur aan cursussen. Er wordt voorts 23 uur genetwerkt en 40 uur collegiale kennis- en ervaringsuitwisseling bedreven.

Als de respondenten wordt gevraagd of zij de 18 PE-uren van de FFP wel of niet voldoende vinden om de minimaal vereiste kennis te vergaren, dan blijkt dat 4% dit te veel van het goede vindt; 27% te weinig en 63% is er zeer tevreden mee.

Gevraagd naar het aantal uren dat men PE zou moeten bedrijven is het gemiddelde 33 uur. In het licht van de hoeveelheid tijd die in totaal wordt besteed aan opleiding/training en bijhouden van actuele ontwikkelingen is dat ook niet verwonderend.

Ook in ons vak kunnen we gelukkig gebruikmaken van de zegeningen van de moderne internet technologieën. Het blijkt dat 1/3 van de planners wel eens dergelijke technologieën gebruikt. Grappig is het dat het aandeel gebruik van die moderne technologieën toeneemt naarmate de leeftijd van de planner stijgt!

Een rapportcijfer voor de elektronische diensten valt nog niet zo hoog uit. Dat beweegt zich tussen de 5 en de 6,5. Hier is zeker ruimte voor een aantal vervolgvragen in volgende onderzoeken.

De planner leest zich een ongeluk, dat zag u al in de resultaten bij het bijhouden van actuele ontwikkelingen. Het zal de redactie van het Vakblad goed doen dat 2/3 van de populatie het VFP leest. Op de voet gevolgd door Fiscalert dat toch niet echt een blad is voor de vakman zelf. Blijkbaar willen we erg graag weten wat de consument voor kennis tot zich neemt. Op enige afstand volgen dan het Assurantie

VRAAG: HOE LANG BENT U AL WERKZAAM ALS FINANCIËEL PLANNER?

	Duur werkzaamheid als FP-er			Specialisatie				Klantengroep				Beroepsaan-sprakelijkheidsverz		Hanteert leveringsvoorwaarden		Geslacht		Leeftijd		Lid VFFP			
	0-3 jaar	4-9 jaar	10 jaar of meer	geen belastingen	pensioenen en levensverzekeringen	financieringen	andere	Ondernemers	Vermogende particulieren	Modale particulieren	Anders	Ja	Nee	Ja	Nee	Man	Vrouw	19-34 jaar	35-49 jaar	50-65 jaar	Ja	Nee	
Totaal	102	166	46	120	30	80	38	46	127	81	48	58	202	112	126	188	266	48	85	189	40	163	151
0-1 jaar	11 4%	0 4%	0 4%	5 8%	0 1%	3 1%	3 8%	0 9%	1 3%	1 4%	4 2%	5 5%	7 3%	4 6%	2 6%	9 3%	8 2%	3 5%	5 6%	6 6%	0 0%	4 4%	7 7%
2-3 jaar	91 29%	0 29%	0 37%	35 28%	11 42%	22 15%	16 28%	7 23%	36 38%	19 31%	18 30%	18 27%	61 30%	30 28%	38 25%	53 50%	67 45%	24 25%	38 15%	47 28%	6 30%	45 45%	46 46%
4-6 jaar	0 64%	106 33%	0 47%	39 30%	14 21%	24 46%	8 35%	21 44%	44 35%	36 16%	17 32%	9 37%	65 33%	41 35%	41 35%	65 25%	94 38%	12 34%	32 25%	64 29%	10 39%	47 47%	59 59%
7-9 jaar	0 36%	60 19%	0 7%	23 23%	2 16%	18 24%	6 20%	11 20%	25 15%	16 21%	7 20%	12 18%	40 19%	20 19%	24 21%	36 10%	55 11%	5 22%	9 25%	41 20%	10 19%	32 32%	28 28%
10-14 jaar	0 67%	0 11%	31 3%	13 11%	1 11%	9 9%	4 13%	4 7%	16 4%	6 12%	2 10%	7 10%	20 11%	11 9%	14 11%	17 4%	29 1%	2 13%	1 13%	25 14%	5 5%	23 23%	8 8%
15-19 jaar	4 1%	0 7%	4 1%	0 2%	2 2%	1 1%	0 2%	1 0%	2 3%	1 2%	0 1%	1 2%	1 2%	3 3%	3 2%	1 1%	4 4%	0 0%	0 0%	3 3%	1 1%	3 3%	1 1%
20 jaar of meer	11 4%	0 4%	11 4%	5 3%	0 4%	3 2%	1 2%	2 10%	3 4%	2 3%	0 3%	6 4%	8 3%	3 4%	4 2%	7 20%	9 6%	2 1%	0 0%	3 3%	8 8%	9 9%	2 2%
Totaal antwoorden	314 100%	166 100%	46 100%	120 100%	30 100%	80 100%	38 100%	46 100%	127 100%	81 100%	48 100%	58 100%	202 100%	112 100%	126 100%	188 100%	266 100%	48 100%	85 100%	189 100%	40 100%	163 100%	151 100%

Magazine (kosteloos, controlled distribution) met 50%, het VP-bulletin met 39% en Pensioenadvies met 30%.

CONCLUSIE

Zoals ik al eerder aangaf is dit onderzoek een uitstekende opstap naar verdere onderzoeken. Ongetwijfeld heeft u zich afgevraagd waarom op bepaalde onderwerpen niet veel dieper is ingegaan. Wij hadden dat als R&D commissie graag gedaan, maar moesten noodzakelijkerwijs eerst een basis hebben. Met dit onderzoek hebben wij het gevoel dat er een basis is. Daarmee kunnen we verder. Gegeven de kosten van dergelijk onderzoek moet er echter zoveel mogelijk draagvlak binnen de beroepsgroep en haar leveranciers worden gecreëerd voor vervolgonderzoek. Denkbaar is dat in samenwerking met leveranciers bepaalde aspecten verder worden uitgediept.¹

Naar mijn mening blijkt uit het gehele onderzoek dat de planner op een degelijke en professionele wijze bezig is met

zijn of haar vak. Daarbij zijn er nog wel wat wensen in termen van efficiency bij het uitvoeren van het proces financiële planning. Als R&D commissie van de VFFP zullen wij daarbij graag zoveel mogelijk steun leveren bij het concreetiseren daarvan.

Ik kijk in ieder geval met vertrouwen naar de toekomst van de planner die in het kader van op ons af komende wetgeving steeds professioneler moet opereren. In het onderzoek lees ik terug dat de planner daadwerkelijk aan het professionaliseren is.

A.D. Kruijt

Informatie: dick.kruijt@wxs.nl

1 Het volledige onderzoek is tegen een prijs van € 750 excl. BTW te verkrijgen bij het secretariaat van de VFFP.



Masterclass Estate Planning van de Erasmus Universiteit Rotterdam

START 7 NOVEMBER 2003

De universiteit die werkt.

KEIEN VERBODEN

- Academisch niveau, topdocenten uit de wetenschap en de financiële dienstverlening
- Beroepsverricht, al tijdens de opleiding maakt u de vermaatschap naar de praktijk
- Internationaal, geen overtuiging zonder u colleges
- Interdisciplinair, voortdurende integratie van de diverse studie-onderdelen

PROGRAMMA

1e dag (vrijdag 7 november 2003)

- *Familierecht*
- afdanking, adoptie, gezag
- wetsvoorstel huwelijkvermogensrecht (3e tranche)
- *Huwelijkse voorwaarden, relatievormen en fiscaliteit*
- regelingen bij leven
- samenlevende, gehuwd en geregistreerd partner
- huwelijkse voorwaarden (verrekenbedingen)

2e dag (vrijdag 14 november 2003)

- *Erffrecht*
- wettelijke verdeling
- ongedaan making wettelijke verdeling
- wettelijke rechten
- *Testamenteer erffrecht*
- testamentvarianten in het nieuwe erffrecht
- ondernemerstestament
- (keuze)legaten en tweerapsmaking

3e dag (vrijdag 21 november 2003)

- *Schenkingsrecht*
- herroepelijke schenkungen
- quasi legaat
- sommenverzekeringen
- *Fiscale aspecten schenken en erven*
- schenkings- en successierecht
- samenloop met IB/SW/WBR
- ik vader/moeder, ik opa/oma en turbotestamenten

4e dag (vrijdag 28 november 2003)

- *Ondernemer, deel 1*
- overdracht ondernemingsvermogen
- overdracht aanmerkelijkbelangaandelen
- bedrijfsoverdracht d.m.v. holdingstructuur
- *Ondernemer, deel 2*
- faciliteiten successierecht en schenkingsrecht
- faciliteiten invorderingswet
- invloed uitoefenen wilsrechten op faciliteiten

5e dag (vrijdag 12 december 2003)

- *Internationale aspecten van estate planning*
- *Integratie*
- opstellen estate plan

DOCENTEN

- Drs. H. Bom (KPMG & Co)
- Mr. W. Burgerhart (KUN)
- Drs. H. Hoeven (Vosmanshuys Estate Planning)
- Mr. F.C. Hoogwout (EUR)
- Prof. mr. A. Nuytink (EUR)
- Mr. B.M.E.M. Schols (KUN)
- Mr. F.W.J.M. Schols (KUN)

VOOR WIE

Deze boeiende en ambitieuze Masterclass is ontwikkeld voor gemotiveerde deelnemers uit de financiële dienstverlening, schied, het bank- en effectenbedrijf, de verzekering, de accountancy, het notariaat en het belastingadvieswezen.

De opleiding is een uitdaging voor ervaren krachten die hun praktijkkennis willen verbreden met een interdisciplinair perspectief van Estate Planning.

TOELATINGSEISEN

- HBO-/WO-niveau
- Enkele jaren werkervaring

De opleiding start 7 november 2003.

De kosten voor de Masterclass Estate Planning bedragen € 3.500.

INLICHTINGEN EN AANMEEDEN

Erasmus Plus, Tja van Staveren
tel.: 010-408 2712
fax: 010-408 9071
email: staveren@erasmusplus.eur.nl

Erasmus IFP, Esther Kipp
tel.: 010-408 1807
email: kipp@erasmusifp.nl

IFP *Erasmus*
INSTITUUT VOOR FINANCIËLE PLANNING