

Eindtermen en toetstermen module vermogen

Algemene kennis en vaardigheden

Kennis

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
Eindterm 1a De persoon maakt bij zijn werkzaamheden gebruik van actuele kennis van de relevante wet- en regelgeving en de van toepassing zijnde richtlijnen en gedragscodes.		
1a.1	De kandidaat kan de relatie tussen de eisen die voortvloeien uit het Burgerlijk Wetboek (BW) met betrekking tot professioneel en integer handelen (zorgplicht: overeenkomst van opdracht Boek 7 art. 400 e.v.) uitleggen en kan de spanningsvelden met de Wet op het financieel toezicht (Wft) in concrete recente gevallen analyseren.	B
1a.2	De kandidaat kan aansprakelijkheidsrisico's van niet professioneel en/of niet integer gedrag uitleggen en kan daarbij praktijkvoorbeelden noemen.	B
1a.3	De kandidaat kan relevante bepalingen in de Wet op medische keuring en in de Wet op de Geneeskundige Behandelingsovereenkomst uitleggen.	B
1a.4	De kandidaat kan de hoogte van de actuele sociale loongrenzen (minimumloon en max. dagloon) noemen.	K
1a.5	De kandidaat kan de gevolgen van de privacywetgeving uitleggen.	B
1a.6	De kandidaat kan uitleggen onder welke voorwaarden financiële dienstverlening met betrekking tot beleggingsobjecten is vrijgesteld van de Wft-vergunningsplicht.	B

Vaardigheden

Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 2a De persoon beschikt over het vermogen om mondeling en schriftelijk te communiceren.		
2a.1 Gestructureerd interviewen.	De kandidaat werkt gestructureerd en is onbevooroordeeld. Interviewtechniek en vraagpunten van het onderzoek zijn goed uitgewerkt en worden goed uitgevoerd. De kandidaat stelt de juiste en relevante vragen. De interviewtechniek is gebaseerd op de onderdelen: luisteren, doorvragen, confronteren en inleven in de klant.	Het niveau van kennis en begrip van gesprekspartner varieert. De kandidaat interviewt klant in verschillende levensfasen en met betrekking tot verschillende gebeurtenissen. Het doel is dat de adviseur een goed klantbeeld krijgt, tegenstrijdigheden in wensen en doelstellingen signaleert en bespreekt om uiteindelijk een passend advies te kunnen geven.
2a.2 Adviesgesprek voeren.	De relevante informatie en de persoonlijke toelichting zijn correct, duidelijk en niet-misleidend en afgestemd op het begripsniveau van de klant.	Het niveau van kennis en begrip van gesprekspartner varieert. De kandidaat is in staat te verifiëren of de gesprekspartner de informatie begrepen heeft.
2a.3 Formulieren en offertes invullen, aanvragen, controleren en indienen.	De kandidaat werkt gestructureerd en controleert de ingevulde formulieren. Is alert op fouten. Spoort eventuele fouten, onjuistheden of onvolkomenheden op. Communiqueert hierover mondeling en schriftelijk op correcte en effectieve wijze met betrokkenen. Zorgt voor correcte documenten. De aanvraag wordt op de correcte wijze ingediend.	De kandidaat dient er alert op te zijn dat formulieren onduidelijkheden kunnen bevatten, de gevraagde informatie door de klant niet altijd goed begrepen wordt, en uiteindelijk alle relevante vragen voldoende duidelijk beantwoord zijn. De aanbieder krijgt – zoveel mogelijk in een keer – alle informatie die nodig is voor een juiste verwerking. Klanten zijn soms slordig en administraties van aanbieders zijn niet altijd foutloos.

2a.4 De documenten uitleggen.	De informatie is correct, duidelijk en afgestemd op het begripsniveau van de klant.	
2a.5 Schriftelijk communiceren.	De informatie is correct, duidelijk en niet-misleidend en afgestemd op het begripsniveau van de klant. Document kent een heldere structuur en goede opbouw. Kandidaat gebruikt bijvoorbeeld tekeningen en grafische voorstellingen.	Het niveau van kennis en begrip van gesprekspartner varieert. Demonstreert hoe hij de communicatie aanpast naar de verschillende belanghebbenden.
Eindterm 2b De persoon beschikt over het vermogen om ICT-toepassingen te gebruiken.		
2b.1 Vragenlijsten en ICT-toepassingen, waaronder rekenmodellen toepassen.	De kandidaat voert de gegevens die hij van de klant heeft gekregen op de juiste manier in. De kandidaat gebruikt de juiste ICT-toepassing en controleert zoveel mogelijk het systeemantwoord op bijzondere, opvallende en/of afwijkende uitkomsten. Is alert op fouten en onlogische uitkomsten.	ICT-programma's kunnen gebruiken die ondersteunen bij de verwerking van gegevens om te komen tot een passend advies. Het kunnen herkennen van foute, onjuiste uitkomsten, zodat niet per definitie het systeemantwoord in alle gevallen leidend is. Zelf nadenken blijft ook ingeval van een ICT-toepassing een verantwoordelijkheid van de kandidaat.

Professioneel gedrag

Kennis

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
Eindterm 4a De persoon baseert zijn werkzaamheden op kennis op het gebied van integer gedrag in de financiële sector.		
4a.1	De kandidaat kan de mogelijke macro-economische gevolgen uitleggen als het vertrouwen in de financiële sector in gevaar komt, als gevolg van bijvoorbeeld instabiliteit in de economie, stagnerende kredietverlening, druk op de werkgelegenheid, toename van het zwarte geld circuit, bankrun en dreigende blokkering van het betalingsverkeer.	B
4a.2	De kandidaat kan de middelen uitleggen die kunnen worden ingezet om een integere cultuur en integer handelen in een onderneming te bereiken, zoals goede procesbeschrijvingen, gedragscodes, agendapunt in vergaderingen/collegiaal overleg, incidentenregeling, klokkenluidersregeling, vertrouwenspersoon, voorbeeldgedrag.	B
4a.3	De kandidaat kan de gedragskenmerken voor het integer functioneren van een financieel adviseur uitleggen en daarvan voorbeelden geven.	K

Vaardigheden

Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 4b De persoon beschikt over het vermogen om de volgende dilemma's op het gebied van integer handelen in de uitoefening van zijn beroep te analyseren en bespreekbaar te maken, alsmede de keuzes af te wegen en te verantwoorden: <ul style="list-style-type: none"> • fraudesignalen onderkennen en daarop handelen; • integer omgaan met de klantgegevens; • doorverwijzen; • verschillende belangen in kaart brengen; • morele aspecten en verantwoordelijkheid uitleggen. 		
4b.1 Fraudesignalen onderkennen en daarop handelen.	De kandidaat kan de acties die vereist zijn bij het constateren van fraude omschrijven. Geeft op adequate wijze opvolging aan een fraudesignaal.	Bijvoorbeeld: het dilemma van financiële dienstverlener die bemiddelt en merkt dat de aanvraag niet strookt met de waarheid.
4b.2 Integer omgaan met de	De kandidaat gaat integer met de	

klantgegevens.	klantgegevens om. Respecteert privacy.	
4b.3 Doorverwijzen naar de juiste persoon.	De kandidaat onderkent tijdig tekortkomingen bij zichzelf op het gebied van deskundigheid. De kandidaat kent de grenzen van zijn kennen en kunnen. Hij verwijst door als bepaalde vraagstukken beter beantwoord kunnen worden door anderen, zowel collega's als derden.	Bijvoorbeeld in geval van: grensoverschrijdende belastingen, het analyseren van en/of adviseren over (leven)testamenten en huwelijkse voorwaarden en belaste schenkingen.
4b.4 Verschillende belangen in kaart brengen.	De kandidaat brengt de belangen van de klant en de financiële instellingen bij de te maken keuzes duidelijk in kaart. Onder meer met betrekking tot de totstandkoming van transacties van financiële instrumenten en beleggingsobjecten. De kandidaat kan het belang en de positie van bijvoorbeeld klant, bedrijf en aanbieder onderscheiden en analyseert de mogelijke dilemma's die kunnen ontstaan. De kandidaat kan met de verschillende actoren over de dilemma's mondeling en schriftelijk communiceren. De kandidaat houdt rekening met de belangen van de klant.	Bij het ontwerp van het vermogensadvies. De kandidaat kan onderscheid aangeven tussen de vormen van integriteit (persoonlijk, organisatorisch, relationeel).
4b.5 Morele aspecten en verantwoordelijkheid uitleggen.	De kandidaat legt de morele aspecten en morele verantwoordelijkheid binnen het adviestraject duidelijk en expliciet uit. De kandidaat kan de gemaakte keuzen bij bijvoorbeeld de geadviseerde producten verantwoorden. De kandidaat kan de spanningsvelden binnen het adviestraject en de gevolgen daarvan herkennen en benoemen.	Naast diversiteit van de producten zelf is er een combinatie mogelijk van al deze producten bij verschillende productaanbieders. Dat vraagt om uitgebreide kennis van deze range van producten en dan niet alleen de productspecificaties, maar ook de kostenstructuur en het verdienmodel. Kandidaat moet voor- en nadelen van product of advies onderkennen, alternatieve producten of adviezen meewegen, belangen afwegen van belanghebbenden, o.a. werkgevers/werknemers, aanbieders, bemiddelaars, adviseurs. Betreft ook relatiegeschenken, incentives, commerciële doelstellingen, verstrengeling privébelangen en voorwetenschap.

Taak 1. Inventariseren van de gegevens van de klant

Kennis

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
Eindterm 1b De persoon baseert zijn inventarisatie op: grondige kennis van de vorming, beheer en afbouw van vermogen.		
1b.1	De kandidaat kan de relatie uitleggen tussen werk en pensionering en vermogensopbouw en -afbouw.	B
1b.2	De kandidaat kan de relatie uitleggen tussen ziekte en arbeidsongeschiktheid en vermogensopbouw en -afbouw.	B
1b.3	De kandidaat kan de relatie uitleggen tussen overlijden en vermogensopbouw en -en afbouw.	B
1b.4	De kandidaat kan de relatie uitleggen tussen werkloos worden en vermogensopbouw en -afbouw.	B
1b.5	De kandidaat kan de relatie uitleggen tussen echtscheiding en vermogensopbouw en -afbouw.	B
1b.6	De kandidaat kan uitleggen hoe wetgeving rond gelijke behandeling inwerkt op vermogensopbouw en -afbouw.	B

1b.7	De kandidaat kan de meeste vormen van bezittingen en schulden, alsmede inkomsten en uitgaven van een particuliere relatie beschrijven.	K
1b.8	De kandidaat kan de informatie beschrijven die benodigd is voor het maken van een passende vermogensoplossing.	K
1b.9	De kandidaat kan de relatie verklaren tussen werknemersverzekeringen, sociale voorzieningen en sociale verzekeringen aan de ene kant en fiscale wetgeving, inkomen en vermogen aan de andere kant.	B
1b.10	De kandidaat kan de verschillen uitleggen tussen verzekerings- en bancaire oplossingen.	B
1b.11	De kandidaat kan de belangrijkste kenmerken van een beleggingsobject opsommen.	K
1b.12	De kandidaat kan voorbeelden van beleggingsobjecten opsommen.	K
1b.13	De kandidaat kan de verschillen aangeven tussen een financiële dienst, financieel product, financieel instrument en beleggingsobject conform de Wft.	B
1b.14	De kandidaat kan uitleggen wanneer een beleggingsproduct een gestructureerd product is.	B
1b.15	De kandidaat kan de vereisten van een beleggingsfonds of een beleggingsmaatschappij om te kwalificeren als instelling voor collectieve belegging (icbe) benoemen.	B
1b.16	De kandidaat kan uitleggen wie bevoegd is over beleggingsinstellingen te adviseren (vrijstelling MiFID Nationale regime).	B
Eindterm 1c De persoon baseert zijn inventarisatie op juridische en fiscale kennis met betrekking tot rechtspersonen en ondernemingsstructuren.		
1c.1	De kandidaat kan de juridische structuur, bevoegdheden, organen en kenmerken omschrijven van een eenmanszaak, vennootschap onder firma, maatschap, commanditaire vennootschap, stichting, vereniging, besloten vennootschap en naamloze vennootschap.	K
1c.2	De kandidaat kan de betekenis van een overgang van onderneming uitleggen in het kader van vermogensopbouw en afbouw, alsmede de uitzonderingsregels daarvan.	K
1c.3	De kandidaat kan bij vennootschappen de rekening-courant, leenverhoudingen en terbeschikkingstelling tussen de vennootschap en haar aandeelhouder(s) in privé begrijpen en vertalen naar een integrale financiële positie in privé en kan kruisverbanden aanleggen.	B
1c.4	De kandidaat kan de belangrijkste voor- en nadelen uitleggen van het behoud van een premievrij pensioen in eigen beheer, het omzetten van een premievrij pensioen in eigen beheer naar een oudedagsverplichting of het afkopen van een premievrij pensioen in eigen beheer.	B
1c.5	De kandidaat kan de meeste voorkomende balansposten, de posten op de resultatenrekening, in enkelvoudige en geconsolideerde vorm, beschrijven.	K
1c.6	De kandidaat kan de balans en de resultatenrekening begrijpen en vertalen naar een integrale financiële positie in privé.	B
Eindterm 1d De persoon baseert zijn inventarisatie op de voor het klantprofiel benodigde informatie over de financiële positie, ervaring en doelstellingen van de klant, met betrekking tot financiële instrumenten en beleggingsobjecten.		
1d.1	De kandidaat kan de eisen benoemen die de Wft stelt ten aanzien van het vaststellen van een klantprofiel.	K
1d.2	De kandidaat kan de inventarisatievragen in de rubrieken uit de Wft (financiële positie, kennis, ervaring, doelstelling, risicobereidheid) benoemen.	K
1d.3	[Vervallen.]	
1d.4	De kandidaat kan het verschil verklaren tussen een doelstelling met een objectieve dan wel subjectieve prioriteit.	B

Vaardigheden

Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 2c De persoon beschikt over het vermogen om de informatie ten behoeve van het klantprofiel te inventariseren en controleren en		

vast te leggen.		
2c.1 De informatie inventariseren, controleren en vastleggen.	De kandidaat verifieert de tijdens de inventarisatiefase van de klant verkregen informatie op juistheid, volledigheid en tegenstrijdigheden. Kandidaat inventariseert financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid, voorzover dit redelijkerwijs relevant is voor het advies of het beheren van het individuele vermogen (4:23 Wft). De kandidaat legt de gegevens duidelijk vast. Bij het ontbreken van gegevens vraagt de kandidaat de ontbrekende gegevens bij de klant op. De kandidaat heeft goed inzicht in de gestelde wensen, eisen en prioriteiten en alle benodigde gegevens voor het beoordelen van een juist en passend advies.	Een goede vastlegging zorgt voor reconstrueerbaarheid van het advies op basis van de ingewonnen informatie.

Competenties

Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
Eindterm 3a De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij de klantwensen en behoeften met betrekking tot inkomens- en vermogensontwikkelingen voor het klantprofiel kan inventariseren en aan de hand daarvan een klantprofiel kan opstellen.			
3a.1 De gegevens voor het klantprofiel inventariseren, controleren en vastleggen.	Klantgesprek.	De financiële positie en wensen van de klant zijn zodanig geïnventariseerd dat de klant voldoende zorgvuldig geadviseerd kan worden. De ontwikkelingen in de levensloop van de klant zijn geïnventariseerd, de bevindingen tussen adviseur en klant worden besproken en gedocumenteerd. De gegevens zijn volledig administratief. De kandidaat vraagt in bijzondere situaties door. Bijvoorbeeld voor niet-ingezetene of Nederlander die langdurig in buitenland woont en/of werkt. Kandidaat houdt rekening met mogelijke valkuilen bij het in kaart brengen van de financiële positie, kennis, ervaring en beleggingsdoelstelling van de klant. Kandidaat kan de klant begrijpelijk uitleggen waarom de gegevens nodig zijn. Het inventarisatieformulier beleggingen is correct en naar waarheid ingevuld.	Vermeldt de klant alle zaken of laat hij informatie achter, omdat hij bang is voor afwijkende voorwaarden en/of afwijzing waar het verzekeringsoplossingen betreft? Wat doe ik als de aanvraag niet strookt met de gegevens waarheid? Wat doe ik als de klant nonchalant of onwillig is? Is het logisch wat de klant zegt, klopt het allemaal?
3a.2 Het klantprofiel opstellen.		Het klantprofiel is volledig (doelstelling, financiële positie, risicobereidheid, kennis en ervaring) voor zover relevant voor het opstellen van een passend vermogensadvies. De kandidaat vraagt door als verschafte informatie tegenstrijdig of onvolledig is, en de inventarisatie geen goed beeld oplevert. De kandidaat stelt het klantprofiel vast waarmee toegewerkt kan worden naar een advies. Klant kan zich herkennen in het profiel.	Leverd de informatie een consistent beeld van het risico op? Ben ik alert genoeg geweest op de tegenstrijdige informatie?
3a.3 De informatie m.b.t. de inventarisatie presenteren.	Verschillende belanghebbenden.	Informeert de verschillende belanghebbenden inzake vermogensopbouw en -afbouw, correct en passend binnen de financiële positie. Relatieveert onder meer weerstanden die bestaan op grond van vooroordelen en onbekendheid van de materie bij belanghebbenden. Kan in gevallen van een door	

		<p>belanghebbenden gewenste oplossing of situatie, de passende boodschap brengen, de mogelijke emoties hanteren, en acceptatie van de boodschap bewerkstellingen.</p> <p>Kan samen met belanghebbenden constructief zoeken naar mogelijkheden die wel passen of kunnen.</p> <p>Helpt de klant met het prioriteren van doelstellingen confronteert de klant met bepaalde keuzes en uitgangspunten.</p>	
--	--	---	--

Taak 2. Opstellen van de risicoanalyse ten behoeve van het advies

Kennis

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
Eindterm 1e		
De persoon baseert zijn risicoanalyse op grondige kennis van relevante wet- en regelgeving en jurisprudentie.		
1e.1	De kandidaat kan de inhoud van het convenant Van Leeuwen beschrijven, en de impact van de Wet op de Medische Keuringen op het acceptatieproces verklaren.	B
1e.2	De kandidaat kan alle relevante juridische, fiscale en financiële consequenties van de diverse productoplossingen uitleggen.	B
1e.3	De kandidaat kan de werking van premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid beschrijven.	K
Eindterm 1f		
De persoon baseert zijn risicoanalyse op elementaire kennis van ontwikkelingen in de economie en de mogelijke gevolgen daarvan op het inkomen en het vermogen van de klant.		
1f.1	De kandidaat kan het begrip 'economische groei' omschrijven alsmede de factoren die met dit begrip samenhangen.	K
1f.2	De kandidaat kan het begrip 'inflatie' omschrijven alsmede de factoren die met dit begrip samenhangen.	K
1f.3	De kandidaat kan een het begrip 'rente' (korte- en lange termijn) omschrijven alsmede de factoren die met dit begrip samenhangen.	K
1f.4	De kandidaat kan het begrip 'valutakoers' omschrijven alsmede de factoren die met dit begrip samenhangen.	K
1f.5	De kandidaat kan uitleggen wat voor de verschillende beleggingscategorieën de gevolgen zijn van ontwikkelingen in de economische groei.	B
1f.6	De kandidaat kan uitleggen wat voor de verschillende beleggingscategorieën de gevolgen zijn van ontwikkelingen in de inflatie.	B
1f.7	De kandidaat kan uitleggen wat voor de verschillende beleggingscategorieën de gevolgen zijn van ontwikkelingen in de rente (korte- en lange termijn).	B
1f.8	De kandidaat kan uitleggen wat voor de verschillende beleggingscategorieën de gevolgen zijn van ontwikkelingen in de valutakoers.	B
1f.9	De kandidaat kan uitleggen hoe beleggers reageren op verwachte cijfers en op feitelijke cijfers van de macro-economie.	B
Eindterm 1g		
De persoon is in staat om met betrekking tot financiële instrumenten en beleggingsobjecten in dialoog met de klant in kaart te brengen hoeveel risico de klant kan lopen en hoeveel risico de klant wil lopen.		
1g.1	De kandidaat kan de financiële risico's van een financieel instrument of beleggingsobject uitleggen en de risico's van het al dan niet behalen van de financiële doelstelling door de klant beschrijven.	K
1g.2	De kandidaat kan ter bepaling van het risicoprofiel van de klant per vraag uit de vragenlijst verklaren wat het verband is tussen de vraag en de mate waarin de klant risico kan en/of wil lopen.	B
1g.3	De kandidaat kan per antwoord van de klant op een vraag uit de vragenlijst aangeven wat	B

	de invloed van het antwoord is op het te adviseren risicoprofiel van de klant.	
1g.4	De kandidaat kan de begrippen 'risicoprofiel' en 'klantprofiel' definiëren.	K
1g.5	De kandidaat kan verklaren waarom de klant wordt ingedeeld in een bepaald risicoprofiel.	B
1g.6	De kandidaat kan verklaren dat de gebruikte instrumenten van aanbieders om het risicoprofiel op te stellen in gelijke situaties tot wisselende uitkomsten kunnen leiden.	B
1g.7	De kandidaat kan de specifieke risico's uitleggen die betrekking hebben op de diverse vormen van beleggingsobjecten (zoals teakhout, wijnranken, direct vastgoed, private investeringen etc.).	B
1g.8	De kandidaat kan de functie van de prospectus uitleggen.	B
1g.9	De kandidaat kan uitleggen wat het verschil in risico is bij belegging in individuele titels, beleggingsfondsen dan wel beleggingsobjecten.	B
1g.10	De kandidaat kan uitleggen waardoor er een verschil kan zijn tussen hoeveel risico een klant kan lopen en hoeveel risico een klant wil lopen.	B
1g.11	De kandidaat kan de consequenties uitleggen van een lager, c.q. hoger risicoprofiel met betrekking tot de haalbaarheid van de doelstelling.	B
Eindterm 1h		
De persoon is in staat om met betrekking tot financiële instrumenten en beleggingsobjecten vast te stellen welke vorm van dienstverlening past bij het profiel en de wensen van de klant.		
1h.1	De kandidaat kan de verschillende vormen van dienstverlening omschrijven zoals advies, beheer, indexbeleggen, lifecycle beleggen, execution only.	K
1h.2	De kandidaat kan uitleggen aan de klant welke vorm van dienstverlening passend is en hoe daarbij zijn financiële positie, wensen en doelstellingen en kennis en ervaring zijn meegenomen en hoeveel risico de klant kan en wil lopen.	B
1h.3	De kandidaat kan beschrijven wat hij moet doen wanneer de klant zich niet kan vinden in het geadviseerde risicoprofiel.	K
1h.4	De kandidaat kan de (extra) risico's uitleggen, indien een klant een lager of hoger risicoprofiel wil dan is geadviseerd.	B
Eindterm 1i		
De persoon is in staat om aan de klant uit te leggen wat wordt bedoeld met de risico- en rendementinformatie, die wordt gegeven bij de strategische assetallocaties, en wat dat voor hem betekent.		
1i.1	De kandidaat kan een omschrijving geven van de begrippen 'verwacht rendement' en 'standaarddeviatie.'	K
1i.2	De kandidaat kan uitleggen wat het verband is tussen standaarddeviatie en waarschijnlijkheidsinterval van een strategische assetallocatie en in dit verband aangeven wat een normale verdeling is.	B
1i.3	De kandidaat kan uitleggen wat de kans op een mogelijke uitkomst van een belegging in enig jaar is.	B
1i.4	De kandidaat kan het verband tussen risico en rendement uitleggen.	B
1i.5	De kandidaat kan het begrip 'samengesteld rendement' definiëren.	K
1i.6	De kandidaat kan de beleggingshorizon en de relatie tussen tijd en risico uitleggen.	B
1i.7	De kandidaat kan het risicotolerantiemodel definiëren.	K
1i.8	De kandidaat kan het verband uitleggen tussen de verschillende risicoprofielen van beleggingsportefeuilles en de daarbij behorende minimaal veronderstelde beleggingshorizon.	B
1i.9	De kandidaat kan uitleggen waarom er in het advies gebruik wordt gemaakt van een strategische assetallocatie.	B
1i.10	De kandidaat kan de kenmerken van een strategische assetallocatie definiëren.	K
1i.11	De kandidaat kan de kanttekeningen benoemen bij het gebruik van de normale verdeling.	K
1i.12	De kandidaat kan uitleggen wat de consequenties kunnen zijn van het rekenen met de normale verdeling in verschillende scenario's.	B
1i.13	De kandidaat kan op basis van de risicometer Beleggen het verschil tussen de diverse beleggingsfondsen aangeven.	B

1i.13	De kandidaat kan de weging van de categorieën in een strategische assetallocatie uitleggen.	B
1i.14	De kandidaat kan, gegeven een risicoprofiel, het verband aangeven tussen een strategische assetallocatie en de verdeling over de verschillende assetcategorieën.	B
1i.15	De kandidaat kan, gegeven een risicoprofiel, het verband aangeven tussen een strategische assetallocatie en de risico-rendementsverhouding.	B
1i.16	De kandidaat kan het begrip modelportefeuille definiëren.	K
1i.17	De kandidaat kan uitleggen waarom een gemaakte keuze van een beleggingsprofiel een momentopname is en onderhevig kan zijn aan veranderingen in persoonlijke omstandigheden, risicoperceptie en tijd.	B
1i.18	De kandidaat kan het verschil tussen een strategische en een tactische assetallocatie uitleggen en wat de argumenten kunnen zijn om tactisch af te wijken van de strategische assetallocatie.	B
Eindterm 1j		
De persoon is in staat om uit te leggen op welke wijze spreiding in de portefeuille kan worden gerealiseerd.		
1j.1	De kandidaat kan diversificatie definiëren.	K
1j.2	De kandidaat kan correlatie definiëren.	K
1j.3	De kandidaat kan uitleggen wanneer er bij twee financiële instrumenten sprake kan zijn van voordelen door diversificatie.	B
1j.4	De kandidaat kan uitleggen wat het verband is tussen risico en rendement van de verschillende strategische assetallocaties.	B
1j.5	De kandidaat kan het verschil uitleggen tussen het marktrisico en specifiek risico.	B
1j.6	De kandidaat kan uitleggen hoe risicospreiding wordt bereikt in een portefeuille.	B
1j.7	De kandidaat kan uit een lijst portefeuilles een onderscheid maken tussen goed en slecht gediversifieerde portefeuilles.	B
Eindterm 1k		
De persoon is in staat om de voor- en nadelen te beschrijven van een belegging in beleggingsinstellingen als onderdeel van modelportefeuilles.		
1k.1	De kandidaat kan de voor- en nadelen van collectief beleggen benoemen.	K
1k.2	De kandidaat kan de kosten van collectief beleggen benoemen.	K
1k.3	De kandidaat ook de kosten van zowel de (vermogensopbouw)producten als van de dienstverlening kan definiëren.	K
1k.4	De kandidaat kan uitleggen wat het verschil is tussen direct en indirect rendement van een beleggingsinstelling.	B
Eindterm 1l		
De persoon is in staat om uit te leggen wat de meest voorkomende vormen van beleggingsbeleid van beleggingsinstellingen inhouden en wat de kenmerken en risico's van deze vormen zijn.		
1l.1	De kandidaat kan de vormen van specialisatie bij beleggingsinstellingen benoemen.	K
1l.2	De kandidaat kan de verschillen tussen de beleggingsstijlen uitleggen.	B
1l.3	De kandidaat kan een aantal speciale beleggingsproducten uitleggen.	B
1l.4	De kandidaat kan op basis van de financiële bijsluiter aantonen welke kenmerken een beleggingsinstelling heeft.	B
1l.5	De kandidaat kan de beleggingscategorieën van een strategische assetallocatie benoemen.	K
1l.6	De kandidaat kan de verschillende beleggingscategorieën omschrijven.	K
1l.7	De kandidaat kan schetsen welke vormen van financiële waarden onderdeel uitmaken van de beleggingscategorieën.	B
1l.8	De kandidaat kan de kenmerken van de beleggingscategorieën benoemen.	K
1l.9	De kandidaat kan uitleggen wat het verband is tussen de beleggingscategorieën waarin wordt belegd en het profiel van de klant.	B
1l.10	De kandidaat kan de kenmerken van beleggingsfondsen met een hefboom uitleggen.	B

11.11	De kandidaat kan uitleggen wat het verschil in risico is tussen aandelen, obligaties, vastgoed en liquiditeiten.	B
11.12	De kandidaat kan het verschil tussen passief en actief beleggen uitleggen met de daarbij behorende voor- en nadelen.	B

Vaardigheden

Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 2d De persoon beschikt over het vermogen om relevante informatie te verwerken ter bepaling van de financiële positie en doelstellingen te formuleren.		
2d.1 Aanspraken en lasten nauwkeurig berekenen m.b.v. ICT-toepassingen, en kan aanspraken en lasten globaal handmatig berekenen.	De kandidaat berekent of de klant in staat is geld over te houden om vermogen op te bouwen en hoeveel vermogen er nodig is om de doelstelling te kunnen behalen. Vraagt indien nodig om toelichting aan derden bij de balansposten, eigen vermogen, voorzieningen en reserves. Gaat na wat het gewenste dan wel benodigde inkomen is nu en later. De kandidaat beoordeelt in welke fase overschotten en tekorten ontstaan en in welke mate.	Met behulp van deze informatie worden financiële doelstellingen concreet gemaakt. Hierbij kan een spanningsveld ontstaan tussen de financiële (on)mogelijkheden en de doelstellingen. Bij niet reële doelstellingen inleg verhogen, assetallocatie aanpassen en/of doelstellingen aanpassen aan de realiteit. Aanspraken zijn bedoeld in de meest brede zin van het woord, dus alle mogelijke toekomstige rechten in vermogensopbouw.
2d.2 Het actuele vermogen berekenen.	Vermogen wordt correct berekend na aftrek van eventuele belastingen. Kandidaat is alert op rekenfouten. Houdt rekening met de periodieke inkomsten, de financiële lasten, de kennis en ervaring, het huidige en voormalige beroep en het bezit van onroerende zaken. Met betrekking tot de ondernemer wordt gebruik gemaakt van de informatie uit balansen en resultatenrekeningen, waarbij accountant en andere adviseurs de actuele grootte van het eigen vermogen en besteedbare winst hebben aangegeven. Er wordt gebruik gemaakt van fiscale opgaven waarbij, indien nodig, de adviseur correcties uitvoert als gevolg van stille reserves en latente belastingclaims, zoals de werkelijke waarde van bijvoorbeeld onroerend goed.	
2d.3 De werkgeverspensioenregeling (d.m.v. bijvoorbeeld Pensioen 1-2-3) en het Uniform Pensioen Overzicht (UPO) interpreteren.	Gebruikt de juiste gegevens om de reële waarde van de pensioenaanspraken te begrijpen, te beoordelen en te benutten.	Te gebruiken in het kader van een uit te brengen vermogensadvies (t.b.v. pensioenaanvulling). Hiervoor is kennis nodig van de verschillende opbouwregelingen en de risico's ervan. Verder is kennis over rekenrente en prognosemethodieken nodig.
2d.4 Inkomens en vermogensdoelstellingen met de klant formuleren.	De kandidaat brengt in kaart welke bedragen de klant op welk moment nodig heeft om diens wensen te kunnen verwezenlijken. De kandidaat houdt rekening met de invloed van inflatie en prioriteit van de doelstellingen.	
Eindterm 2e De persoon beschikt over het vermogen om door middel van de juiste analyse van de financiële positie en wensen van de klant een zorgvuldig risicoprofiel op te stellen.		

2e.1 Een risicoprofiel opstellen.	De kandidaat kan zelfstandig motiveren en vastleggen welk risicoprofiel van toepassing is, gelet op de beperkte betrouwbaarheid van de in de praktijk gebruikte instrumenten. De vragen gesteld door de adviseur zijn niet suggestief. De adviseur gebruikt voorbeelden en scenario's om een juist beeld te krijgen van het risicoprofiel van de klant. De klant heeft daardoor een juist beeld van de bevroegde punten in het profiel; de klant herkent zich in het profiel en weegt de keuzes in samenspraak met de adviseur af. Het risicoprofiel wordt opgesteld in verschillende fiscale situaties.	Aanbieders hanteren verschillende invuldocumenten om een risicoprofiel op te stellen. Klanten hebben geen inzicht in hun financiële behoeften en beleggingscategoriën en kunnen vooroordelen hebben over de begrippen 'risico' en 'rendement'. Ze overzien niet de financiële aspecten van gebeurtenissen in de verschillende fasen van de levensloop. Het opgestelde risicoprofiel dient voor de belegging van voorzieningen voor de oude dag (derde pijler), voor specifieke toekomstige uitgaven, en/of voor vrij te besteden vermogen.
Eindterm 2f De persoon beschikt over het vermogen om door middel van de juiste analyse het spanningsveld tussen inleg, doelstelling, en rendement en risico te doorzien.		
2f.1 De risico-, rendement- en kostenkarakteristieken van de geselecteerde beleggingsfondsen beoordelen.	De kandidaat gaat op basis van de informatie over het beleggingsbeleid van een fonds na, of de samenstelling van de geselecteerde fondsen overeenkomt met het opgestelde risicoprofiel voor de looptijd waarvoor het profiel geldt. De kandidaat is zich bewust dat door verschillen in de weging van de strategische assetallocatie van de geselecteerde fondsen met ogenschijnlijk dezelfde profielnamen, alsmede door verschillen in minimale en maximale bandbreedtes (de tactische ruimte), de risico en rendementskarakteristieken in de praktijk verschillend zijn. Hij is in staat de geselecteerde fondsen op volgorde van rendement en risico in te delen. De adviseur verwijst, indien nodig, de klant door naar een ander type adviseur (bijvoorbeeld vermogensbeheerder) De kandidaat kan van een slecht gediversifieerde portefeuille motiveren waarom deze slecht gespreid is.	Aanbieders maken vaak gebruik van actief beheerde fondsen over de verschillende beleggingscategoriën (bijvoorbeeld mixfondsen). Gedurende de looptijd van de belegging is niet altijd geborgd dat het risico, dat in de portefeuille kan ontstaan doordat de fondsbeheerder actief belegt, overeenkomt met het geïnventariseerde risico van de klant. De markt kent een grote variatie aan beleggingsproducten. Kosten van beleggingsfondsstructuren kunnen grote invloed hebben op het rendement.
2f.2 De risico-, rendement- en kostenkarakteristieken van de geselecteerde beleggingsobjecten beoordelen.	De kandidaat gaat op basis van de informatie over het beleggingsobject na, of het beleggingsobject overeenkomt met het opgestelde risicoprofiel voor de looptijd waarvoor het profiel geldt en verwijst de klant eventueel door naar een ander type adviseur (bijvoorbeeld vermogensbeheerder). De kandidaat kan met behulp van de prospectus de klant de achtergronden van het betreffende beleggingsobject toelichten.	

Competenties

Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
Eindterm 3b De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij het risicoanalysetraject met betrekking tot vermogen zelfstandig en succesvol kan uitvoeren.			
3b.1 De behoeften met betrekking tot vermogens-	Bevindt zich in een gesprekssituatie met diverse	Brengt behoeften in kaart zonder vooringenomen instelling. Signaleert	Durf ik in complexe fiscale situaties hulp in te roepen

op- en afbouw analyseren.	partijen. De advisering aan deze groepen is van toepassing voor het afdekken van risico's van overlijden en arbeidsongeschiktheid in relatie tot de pensioenvoorziening in privé.	eventuele dilemma's op het gebied van integer handelen. Benoemt welke belangen betrokken partijen hebben en benoemt hoe wordt omgegaan met een gerezen dilemma. Onderkent de effecten van verschillende inkomenssituaties op het vermogen in de levensfasen van de klant.	van derden, (gecertificeerd) financieel planner, accountant. Ken ik mijn grenzen?
3b.2 Een risicoanalyse opstellen.		Risicoanalyse is correct. De risicoanalyse doet recht aan de uitgangspunten en doelstellingen van de klant en de klant herkent zich erin.	Begrijpt klant de analyse? Herkent de klant de analyse? Klopt het gekozen risicoprofiel met de overtuigingen van de klant en de door mij gekozen vermogensoplossing?
3b.3 Bestaande werkgevers-pensioen-regelingen beoordelen en uitwerken t.b.v. aanvullend vermogensadvies aan een klant.	Het benutten van de mogelijkheden in de werkgeverspensioenregeling met als doel bij te dragen aan voldoende bestedingsruimte na pensionering.	De kandidaat is in staat om de mogelijkheden in de werkgeverspensioen-regeling te onderkennen die de consument als oplossing kan benutten om extra (pensioen)inkomen op te bouwen. Mogelijkheden (niet limitatief) als: • bijverzekeren voor ouderdomspensioen, partner- en wezenpensioen, premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid, WGA hiaat, ANW hiaat, AOW gat en WIA excedent. • uitruilen van nabestaanden- of partnerpensioen voor ouderdomspensioen. • de pensioenleeftijd uit te stellen, deeltijdpensioen en toepassen hoog/laag- of laag/hogconstructie. • bijstorten, vrijwillige (tijdelijke) voortzetting bij beëindiging van een actief dienstverband en waardeoverdracht bij uitdiensttreding. De kandidaat kan de mogelijkheden voor flexibilisering van de pensioenregeling in de werkgeverspensioenregeling toepassen. Hierdoor kan de kandidaat de financiële consequenties van de mogelijkheden in de werkgeverspensioenregeling na pensionering voor de klant in beeld te brengen. De kandidaat onderkent zowel de nadelige als voordelige gevolgen hiervan en schakelt tijdig (pensioen-) specialisten in.	
3b.4 De betaalbaarheid van de vermogensoplossing beoordelen.		Vermogensoplossing past binnen de financiële positie van de klant. Met betrekking tot de ondernemer kan advies gevraagd worden aan andere deskundigen. Kan omgaan met klanten die onrealistische verwachtingen hebben of teveel risico willen nemen.	
3b.5 De verkregen financiële informatie van de klant analyseren.		De adviseur werkt op een verantwoord kritische manier. Na de analyse krijgt de adviseur een goed beeld van de financiële positie van de klant.	Overschat ik mijn kennis niet?

		Berekent de inkomensoverschotten- en tekorten. Indien de klant aandelen in een BV en/of vermogen heeft in een onderneming, onderkent de kandidaat complexiteit en gecompliceerdheid en aarzelt dan niet derden in te schakelen om te komen tot juiste financiële informatie. De kandidaat kan aan de hand van uitspraken van de klant over beleggen inschatten of de klant de risico's van beleggen begrijpt.	
--	--	--	--

Taak 3. Adviseren (en eventueel bemiddelen) van een passende oplossing, zowel financieel als organisatorisch

Kennis

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
Eindterm 1m De persoon baseert zijn advies met betrekking tot vermogens-(bestanddelen) op grondige en actuele kennis met betrekking tot relevante wet- en regelgeving.		
1m.1	De kandidaat kan de wetgeving betreffende lijfrente en kapitaaluitkering uitleggen.	B
1m.2	De kandidaat kan het boxensysteem in de inkomstenbelasting uitleggen.	B
1m.3	De kandidaat kan de begrippen 'vlaktax' en 'progressief belastingstelsel' uitleggen.	B
1m.4	De kandidaat kan de verschillende elementen van het begrip 'levensverzekeringsovereenkomst' definiëren.	K
1m.5	De kandidaat kan opsommen welke factoren de hoogte van een AOW-uitkering of ANW-uitkering bepalen.	K
1m.6	De kandidaat kan de soorten fiscaal toegestane lijfrenten opsommen en uitleggen, inclusief overgangsrecht.	B
1m.7	De kandidaat kan de relevante bepalingen in de Wet bescherming erfgenamen tegen schulden en de Successiewet inzake erfbelasting en schenkbelasting uitleggen.	B
1m.8	De kandidaat kan de relevante bepalingen in het Burgerlijk Wetboek inzake het huwelijksvermogensrecht uitleggen.	B
1m.9	De kandidaat kan uitleggen welke fiscale mogelijkheden er zijn met een ontslagvergoeding (direct belasting betalen over ontslagvergoeding, belasting middelen over drie jaar, benutten van de jaarruimte en storten in de bestaande levensloopregeling).	B
1m.10	De kandidaat kan de wetgeving betreffende uitvaartverzekeringen en uitvaartsparen uitleggen.	B
Eindterm 1n De persoon baseert zijn advies met betrekking tot vermogen(sbestanddelen) op grondige kennis van levensverzekeringsproducten en bancaire producten.		
1n.1	De kandidaat kan het verschil uitleggen tussen de bancaire lijfrente en de lijfrenteverzekering.	B
1n.2	De kandidaat kan de klant aan de hand van concrete gegevens de voor- en nadelen van een spaarrekening en beleggingsrekening in vergelijking met elkaar en met een levensverzekeringsoplanning uitleggen.	B
1n.3	De kandidaat kan uitleggen welke gezondheidswaarborgen een levensverzekeraar zal verlangen bij het aanvragen van een nieuwe levensverzekering en bij mutatie of conversie van een bestaande levensverzekering.	B
1n.4	De kandidaat kan de rechten en verplichtingen van de klant uitleggen met betrekking tot financiële producten, zoals rechten verzekeringnemer, rekeninghouder, begunstigde etc.	B
1n.5	De kandidaat kan de volgende levensverzekeringsooplossingen omschrijven en uitleggen: maatschappij- en overrentewinstdeling, rekenrente, bruto- en netto premie, overlevingstafels en leeftijdverschuiving.	B

1n.6	De kandidaat kan uitleggen welke mogelijkheden de klant heeft met zijn bestaande bancaire 'gouden handdruk' en de 'gouden handdrukverzekering'.	B
------	---	---

Vaardigheden

Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 2g De persoon beschikt over het vermogen om het adviestraject te plannen, te sturen en tot een succes te brengen, onder meer door: <ul style="list-style-type: none"> • doelstellingen op realiteitszin en eventuele tegenstrijdigheden te herkennen; • de financiële oplossingen met de klant te bespreken; • de betaalbaarheid van de productoplossing te beoordelen; • het adviestraject adequaat vast te leggen in het dossier. 		
2g.1 De structuur en opzet van het advies, mondeling en schriftelijk, inzake vermogensopbouw, -afbouw en vermogensbeheer communiceren.	De klant begrijpt op welke wijze de (vermogens-) oplossing of portefeuille aansluit bij zijn risicoprofiel. De statistische data die aanbieders presenteren bij het beleggingsproduct zijn voor de klant begrijpelijk vertaald.	Klanten hebben vaak onvoldoende inzicht in hun financiële behoeften en beleggingscategorieën en kunnen vooroordelen hebben ten aanzien van de begrippen 'risico' en 'rendement' bij verschillende beleggingsproducten. Ze overzien niet de financiële aspecten van de gebeurtenissen in de verschillende fasen van de levensloop. De portefeuille dient voor belegging van voorzieningen voor de oude dag (derde pijler), specifieke toekomstige uitgaven, en/of vrij te besteden vermogen. De sociale, economische en culturele kenmerken van klant verschillen zeer sterk. Klanten kunnen extreem zijn in risicoaversie en risicoperceptie.
2g.2 De fiscale gevolgen van de financiële oplossing berekenen.	Geldt zowel voor inkomstenbelasting als voor bijvoorbeeld schenk- of erfbelasting in een concreet geval. Ook kennis van belasting over kapitaalverzekeringen valt hieronder.	
2g.3 De te benodigde kapitalen bepalen.	De kandidaat legt de klant uit hoe hij zijn doelstelling kan bereiken door de juiste combinatie van rendement, risico en inleg. Indien er sprake is van afwijking van de samenstelling van de portefeuille ten opzichte van de gewenste portefeuille, legt de kandidaat dit op begrijpelijke wijze uit en geeft aan welke actie ondernomen moet worden.	Bij pensioen en beleggen voor aflossing van schulden is er vaak sprake van een lange horizon. Het is voor de klant lastig om de effecten van inleg, koersbewegingen, samengestelde rendementen te overzien en te begrijpen. Met betrekking tot vrij vermogen spelen aspecten als onverwachte en onvoorziene behoeften en omstandigheden een rol, bijvoorbeeld: overlijden, trouwen, scheiden, schenken. Overziet fiscale aspecten van de kapitaalopbouw.
2g.4 Verzekeringstarieven berekenen en het beoordelen van de betaalbaarheid van de productoplossing.	De berekeningen zijn correct. De kandidaat vergelijkt de voorstellen voor productoplossingen kwalitatief en kwantitatief en verklaart de verschillen tussen de diverse oplossingen.	Producten van verschillende aanbieders berekenen op basis van de beschikbare informatie.
2g.5 In voorkomende gevallen de effecten van actuele ontwikkelingen en wijzigingen in wet en regelgeving wat betrekking heeft op productoplossingen aangeven.	De kandidaat maakt de toekomstige ontwikkelingen en de gevolgen daarvan inzichtelijk en begrijpelijk voor de klant. Past de actuele wetgeving toe.	
2g.6 Een passende nabestaandenvoorziening vormgeven rekening houdend met de verschillende wijze van financiering en vormen.	De kandidaat stelt een passend advies op.	
2g.7 Berekenen wat de mogelijke uitkomst is van een eenmalige belegging in een verwacht, goed en	Berekent de mogelijke uitkomsten correct en licht dit toe aan de klant, zowel bij een eenjarige als meerjarige	Ten minste op basis van een betrouwbaarheidsinterval van 95% (2x standaarddeviatie).

slecht scenario in verschillende beleggingsprofielen op basis van een strategische assetallocatie.	beleggingshorizon.	
2g.8 Verschillende manieren van kostenbepaling aangeven, waaronder percentage vaste kosten.	Is transparant naar de klant.	
2g.9 Uitleggen wat de consequenties zijn bij arbeidsongeschiktheid van de klant.	Geeft realistische voorstelling van de mogelijke situaties in concrete gevallen.	
2g.10 De gevolgen van echtscheiding of ontbinding partnerregelingen in het kader van vermogensopbouw en -afbouw en beheer beschrijven en berekenen.	Houdt rekening met belangen van alle partijen, is onafhankelijk.	Maakt gebruik van(eventueel) aangeleverde juridische adviezen.
2g.11 Berekenen wat de consequentie is van een strategische assetallocatie voor het verwachte risico en rendement en eindwaarde.	Op basis van het risicoprofiel is een juiste en verantwoorde verdeling gemaakt van de te beleggen middelen over een groot aantal beleggingscategorieën, en berekend.	De beleggingsmarkt kent een grote verscheidenheid aan beleggingsmogelijkheden en oplossingen. Aanbieders hanteren modelportefeuilles op basis van standaard risicoprofielen. Past de risico- en rendementsinformatie van een gekozen strategische assetallocatie bij het risicoprofiel van de klant?
2g.12 In geval van beleggingsobjecten de specifieke risico's daarvan in kaart brengen.	Klant wordt gewezen op de risico's die men loopt bij het investeren of beleggen in beleggingsobjecten. Kandidaat moet zich vergewissen of de klant daarvan goed doordrongen is. Op korte termijn brengen beleggingsobjecten gewoonlijk niets op De kandidaat wijst erop dat controle op een product in het buitenland lastig is, evenals het nemen en uitvoeren van juridische stappen. Kandidaat moet goed kunnen uitleggen en verduidelijken aan de klant dat hij zijn hele investering kan kwijtraken. De kandidaat moet een goede inschatting maken in hoeverre het product qua doelstelling en risicoweging past in het financiële plaatje van de klant Alternatieven moeten aangedragen worden en eventueel moet de kandidaat het gewenste de klant kunnen afraden.	Beleggingsobjecten zijn doorgaans veelzijdige complexe producten met een lange looptijd, (30 jaar is geen uitzondering) waaraan de nodige risico's zijn verbonden. Het gaat om producten die zich vaak op grote afstand van de klant bevinden. Denk bijvoorbeeld aan de teakhoutfondsen in Latijns Amerika. Deze factoren maken het voor klanten moeilijk om de risico's te kunnen begrijpen en te kunnen plaatsen.
Eindterm 2h De persoon beschikt over het vermogen om met betrekking tot het advies: <ul style="list-style-type: none"> • de mogelijkheden presenteren; • adviesverantwoordelijkheid te nemen; • te handelen op gewijzigde omstandigheden tijdens het adviestraject. 		
2h.1 De mogelijkheden presenteren.	De kandidaat legt aan de klant alle mogelijkheden voor en bespreekt deze met de klant, zodat deze een bewuste en verantwoorde keuze kan maken. Alle relevante financiële consequenties zijn voor de klant duidelijk.	Een belangrijk aspect van het advies is dat de analyses cijfermatig worden onderbouwd. Een cijfermatige analyse is in een aantal gevallen, bijvoorbeeld bij het bepalen van de hoogte van de risicodekking, noodzakelijk om te kunnen nagaan of het advies aansluit bij het klantprofiel. Ook is het noodzakelijk dat de klant inzicht heeft in de financiële implicaties of financiële onderbouwing (bijvoorbeeld bij de geadviseerde dekking voor een risicoverzekering) om het advies goed te kunnen beoordelen.
2h.2 Adviesverantwoordelijkheid nemen.	De kandidaat formuleert zijn advies en motiveert dit. De kandidaat bespreekt het advies en de motivering met de klant, waarbij hij de klant duidelijk maakt hoe het advies aansluit bij zijn profiel.	Advies geven is niet uitsluitend de wens van de klant volgen, maar daadwerkelijk advies geven op basis van eigen inzicht en kunnen. Indien het advies niet wordt opgevolgd, zal de klant moeten worden gewaarschuwd voor de consequenties van het niet (geheel of

		gedeeltelijk) opvolgen van zijn advies.
2h.3 Handelen op gewijzigde omstandigheden tijdens het adviestraject.	De kandidaat kan de gevolgen van wezenlijke wijzigingen tijdens het advies- en aanvraagtraject voor klant en aanbieder inschatten op consequenties en hiernaar op een juiste manier handelen.	Bijvoorbeeld: ontslag werknemer tijdens aanvraagtraject alsnog aankaarten bij aanbieder.

Competenties

Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kenmerken kritische situatie	Waardering van de kandidaat
Eindterm 3c De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij een vermogensadvies kan plannen, ontwerpen en aan de klant kan presenteren.			
3c.1 Het adviestraject plannen.	Heeft een opdracht van een nieuwe relatie via verschillende kanalen gekregen.	Creëert acceptatie bij de verschillende partijen, vormt zich een beeld van de opdrachtgever en zijn (financiële) omstandigheden. Hanteert hierbij de eventuele spanning tussen kosten en baten van de uitgebrachte adviezen en de zorgvuldigheid van het advies.	Heb ik alle stappen in de goede volgorde voor de klant gezet? Ben ik niet te snel naar de productoplossing gegaan?
3c.2 De verschillende voorstellen en/of offertes vanuit de wensen van de klant prioriteren en verklaren.		Vergelijkt voorstellen en/of offertes van financiële instellingen met elkaar. Gaat bij vergelijking van voorstellen en/of offertes zoveel mogelijk uit van gelijke en reële uitgangspunten. Kan de verschillen in begrijpelijke taal verklaren en met voorbeelden verduidelijken. Verantwoordt zijn handelen en motiveert zijn afwegingen in concrete situaties wanneer bedrijfsbelangen en klantenbelang conflicteren. Voert eventueel vanuit de belangenafweging van de klant maatregelen door die in de perceptie van de klant vervelend zijn.	Handel ik integer en professioneel in verband met mijn eigen positie en de klantbelangen?
3c.3 Een passende oplossing ontwerpen.		Vertaalt alle ingewonnen informatie op een juiste wijze naar een passende oplossing Gaat om met tegenstrijdige prioriteiten/doelstellingen. Signaleert deze, benoemt deze en koppelt deze terug naar de klant, om vervolgens tot een passend advies te komen. Verantwoordt zijn handelen en motiveert zijn afwegingen in concrete situaties wanneer eigen positie (bedrijfsbelangen) en klantenbelang conflicteren.	
3c.4 Het samengestelde advies bespreken in samenhang met onder meer de verkregen financiële gegevens van de klant.		Geeft passend advies. Wijst op betaalbaarheid. Verwerkt de financiële gegevens in het advies. Vertelt ook over eventuele negatieve vermogensontwikkelingen, toetst of klant bewust is van financiële risico's. Spiegelt de klant geen te positieve rendementen voor. Verantwoordt zijn handelen en motiveert zijn afwegingen wanneer eigen positie (bedrijfsbelang) en	Durf ik met de klant slechte vermogensontwikkeling te bespreken? Durf ik voorbeelden te bespreken om ten laste van het besteedbaar inkomen besparingen te realiseren voor het verbeteren van de vermogenssituatie? Breng ik voldoende het lange termijn perspectief aan bij vermogensopbouw en afbouw bij klanten die in het hier en nu willen leven?

		klantbelang conflicteren.	
3c.5 Het ontworpen advies specifiek m.b.t. beleggingsobjecten bespreken.	Presenteert zijn advies naar aanleiding van zijn bevindingen.	Gelet op de risicogevoeligheid gekoppeld aan complexiteit, is het advies uitgebreid, kritisch en voor de klant begrijpelijk. Kandidaat heeft alle kenmerken van het specifieke beleggingsobject in kaart gebracht. Kandidaat kan juridische eigendomsconstructies en juridische houdbaarheid van het specifieke beleggingsobject goed uitleggen.	Is het realistisch is om het product individueel aan te bieden en te onderhouden? Is het product verhandelbaar? Heb ik voldoende alternatieven aangeboden? Moet ik de klant het product niet afraden?

Taak 4. Beheren en actueel houden van het advies

Kennis

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
Eindterm 1o De persoon baseert zijn werkzaamheden in het kader van het beheer en actueel houden van advies op grondige kennis van wet- en regelgeving.		
1o.1	De kandidaat omschrijft de mogelijkheden en gevolgen met betrekking tot wijziging, afkoop of beëindiging van financiële producten, omschrijft de voorwaarden en gevolgen daarvan voor financiële producten.	B
1o.2	De kandidaat kan de fiscale gevolgen bij wijzigingen, bijvoorbeeld als gevolg van echtscheiding, afkoop of beëindiging van financiële producten in het kader van verschillende belastingregimes, in combinatie met het overgangsregime van IB 2001 uitleggen.	B
1o.3	De kandidaat kan het begrip fiscaal erkende pensioenregeling uitleggen.	B
Eindterm 1p De persoon stelt in het kader van het beheer en actueel houden van het advies vast of bijsturing van het risicoprofiel van de beleggingsportefeuille nodig is, welke oorzaken daaraan ten grondslag kunnen liggen en welke maatregelen eventueel nodig zijn.		
1p.1	De kandidaat kan scheefgroei in en rebalancing (herschikking) van een beleggingsportefeuille uitleggen.	B
1p.2	De kandidaat kan uitleggen waarom er bij scheefgroei gerebalanced moet worden.	B
1p.3	De kandidaat kan in een specifieke situatie aangeven welke veranderingen aanleiding kunnen geven om het risicoprofiel van een beleggingsportefeuille aan te passen.	B
1p.4	De kandidaat kan in het algemeen situaties aangeven waarin een klant naar mogelijke wijzigingen in zijn persoonlijke en financiële situatie gevraagd moet worden die invloed kunnen hebben op het te adviseren risicoprofiel van zijn beleggingsportefeuille.	B
1p.5	De kandidaat kan uitleggen wat de consequenties zijn van een wijziging in de situatie van de klant op het risicoprofiel van zijn beleggingsportefeuille.	B
1p.6	De kandidaat kan uitleggen welke maatregelen moeten worden genomen, indien het risicoprofiel van de beleggingsportefeuille aanpassing behoeft.	B
1p.7	De kandidaat kan de kosten van het advies en het aanpassen van het risicoprofiel van de beleggingsportefeuille uitleggen aan de klant.	B

Vaardigheden

Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 2i De persoon beschikt over het vermogen om: • het vermogensadvies te beheren en actueel te houden.		

• het beheertraject op een adequate wijze vast te leggen in het klantdossier.		
2i.1 De klant ondersteunen bij het invullen van alle benodigde documenten op elk relevant moment tijdens de looptijd van de financiële producten.	Controleert de relevante producten.	Ondersteunt klant bij de aanvraag premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid, uitkeringen, switchen, overdracht, wijziging begunstiging, aanvaarding begunstiging deblokking etc.
2i.2 De lopende contracten m.b.t. de klant gedurende de looptijd actief beheren.	Past het advies aan op basis van (relevante) wetswijzigingen of wijziging in de omstandigheden van de klant zoals: – start en einde dienstbetrekking; – overlijden; – arbeidsongeschiktheid; – pensionering/eerder stoppen met werken; – studerende kinderen – (mogelijk) faillissement	In de verschillende fasen van de levensloop van de klant kunnen verwachte en onverwachte gebeurtenissen plaats vinden. Deze gebeurtenissen moeten vertaald worden naar een aanpassing of beëindiging van de lopende overeenkomst, dan wel een nieuwe oplossing adviseren.
2i.3 Beoordelen of er wijzigingen zijn in het klantprofiel.	Past het profiel op een juiste wijze aan op de actuele situatie. Klant is akkoord met te gebruiken profiel, al of niet aangepast. Klant is op de hoogte van de (mogelijke) gevolgen van de wijzigingen van het profiel.	In de verschillende fasen van de levensloop van de klant kunnen verwachte en onverwachte gebeurtenissen plaats vinden. Deze gebeurtenissen moeten vertaald worden naar een nieuw profiel.
2i.4 Het verloop van de beleggingsportefeuille en of -oplossing bespreken.	De klant begrijpt op welke wijze de portefeuille of beleggingsoplossing aansluit bij zijn risicoprofiel en zijn beleggingsdoelstellingen. De economische ontwikkelingen, die van invloed zijn geweest op de performance van de portefeuille, worden besproken. De kandidaat waarschuwt actief bij bepaalde situaties.	De portefeuille dient voor belegging van voorzieningen voor de oude dag (derde pijler), voor specifieke toekomstige uitgaven of voor vrij te besteden vermogen. De sociale, economische en culturele kenmerken van klant verschillen zeer sterk. Klanten kunnen extreem zijn in risicoaversie en risicoperceptie. Klanten hebben de neiging om risicoprofielen aan te passen aan marktomstandigheden.
2i.5 Beoordelen of de allocatie aangepast moet worden.	Tijdens mutatiemomenten signaleert de kandidaat tijdig of de door de klant verstrekte informatie en/of verandering in persoonlijke financiële situatie gevolgen hebben voor het risicoprofiel van de klant, zodat de strategische assetallocatie bijgesteld kan worden en andere passende financiële instrumenten kunnen worden geselecteerd. Kandidaat onderkent de hoofdsomrisico's. De allocatie sluit aan bij de actuele doelstellingen van de klant. Kandidaat geeft advies op basis van de wijzigingen.	Het is van groot belang om hoofdsomrisico's te onderkennen en te beheersen tegen het einde van de looptijd van de belegging of het ingaan van de besteding van de belegging. (ingaan pensioen, aflossen hypotheek ed.)
2i.6 Het beheertraject op de juiste wijze vastleggen in het klantdossier.	Dossier bevat de juiste gegevens en deze zijn op een makkelijke manier terug te vinden. Te beoordelen is of het beheer op een juiste manier heeft plaatsgevonden.	In verband met de zorgplicht is een goede vastlegging en archivering van belang. Ook in het kader van het toezicht is het van belang dat het dossier compleet en goed reconstrueerbaar is. De Wet Bescherming Persoonsgegevens moet daarbij betrokken worden.

Competenties

Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
Eindterm 3d De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij het uitgebrachte advies kan beheren en actueel houden.			
3d.1 Een lopend contract beheren.	Gedurende de looptijd van het product.	Kandidaat is zorgvuldig, zodat de oplossing zoveel mogelijk aansluit bij de situatie van de klant op het (tussentijdse) moment van advies. Reageert proactief op het aspect van beheersing van risico's in de persoonlijke situatie van de klant.	Reflectie op juistheid van dekking in specifieke situatie van de klant. Maak ik een juiste inschatting van het belang van de verzekering voor de klant? Hoe tarifeer ik beheer?

<p>3d.2 Een vermogensoplossing actueel houden.</p>	<p>Verandering in situatie van klant of aanpassing wetgeving of financiële markt.</p>	<p>Kandidaat reageert proactief op veranderingen. Kandidaat reageert op uitspraken van de klant. Verschillende situaties in de levensfase kennen verschillende emoties bij de klant. Kandidaat gaat goed om met deze emoties. De kandidaat is zorgvuldig en kan beoordelen of de gewijzigde gegevens in de productoplossing aansluiten bij de situatie van de klant. De kandidaat onderkent de gevolgen bij afkoop van pensioen in eigen beheer voor box 3.</p>	<p>Onderken ik tijdig aspecten van positieve en negatieve ontwikkelingen in de relatie. Hoe maak ik deze bespreekbaar met de klant? Hoe tarifeer ik het beheer? Zijn de wijzigingen belangrijk genoeg om een aanpassing van het product te rechtvaardigen? Zou de klant zonder doorgeven wijziging niet goed verzekerd meer zijn? Reflectie over de juiste manier van actueel houden van het product. Weegt de inspanning op tegen het belang van de wijziging?</p>
<p>3d.3 De belanghebbenden informeren.</p>	<p>Soms is er sprake van incidenteel advies bij een klant, maar meestal is er sprake van een (jarenlange) zakelijke relatie tussen adviseur en klant.</p>	<p>Informeert de belanghebbenden tijdig en correct. Voert het beheers- en voortgangsgesprek op een juiste wijze. Verstrekt mondeling en schriftelijk begrijpelijke informatie naar de belanghebbenden.</p>	<p>Adviseur moet kunnen aantonen dat hij voldoet aan zijn zorgplicht gedurende het beheer van de financiële producten.</p>