SCHADEADVIES AAN ZZP'ER **KAN NIET ZONDER EEN RISICOANALYSE**

Een financieel adviseur die zich bezighoudt met advies en bemiddeling in producten voor de zakelijke markt (en dus ook de zzp'er) kan niet om het begrip 'klantprofiel' en 'risicoanalyse' heen. Daar zijn twee belangrijke redenen voor te geven: voldoen aan wet- en regelgeving en commerciële redenen.

Twee belangrijke redenen waarom een financieel adviseur niet om de begrippen 'klantprofiel' en 'risicoanalyse' heen kan, worden hier nader uitgewerkt.

VOLDOEN AAN WET- EN REGELGEVING

De adviseur van de zzp'er die zich bezighoudt met advies over complexe en impactvolle producten moet voldoen aan de adviesregels uit de Wet financieel toezicht (Wft).

Voorbeelden van producten waarvoor de klantprofielverplichting (en andere adviestraject-regels) gelden, zijn:

- kredieten waarbij de kredietsom of kredietlimiet meer dan 1000 euro bedraagt;
- hypothecaire kredieten;
- levensverzekeringen: hieronder vallen ook pensioenen;
- inkomensverzekeringen: denk aan de arbeidsongeschiktheidsverzekering van de zelfstandige;
- beleggingsobjecten: bijvoorbeeld beleggingen in teakhout;
- een combinatie van twee financiele producten: bijvoorbeeld een spaarrekening met een gekoppelde verzekering of een goederenkrediet met een gekoppelde verzekering.

Wat er in het klantprofiel in de hiervoor genoemde situaties moet staan is vormvrij. Dit betekent dat het profiel inzicht moet geven in de situatie van de klant. In elk geval dienen de volgende gegevens aanwezig te zijn: financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid. Uiteraard voor zover dit relevant is voor het advies, dat naar eigen inzicht van de financieel dienstverlener opgesteld mag worden. De financieel dienstverlener dient het klantprofiel en de gegevens over het verkochte product minimaal één jaar te bewaren.

COMMERCIËLE REDENEN

Indien je niet bemiddelt in impactvolle en complexe producten zou je theoretisch, zonder dat je in botsing komt met wet- en regelgeving, de zakelijke klant kunnen bedienen zonder een klantprofiel en risicoanalyse. Anders gezegd, als je alleen adviseert over schadeverzekeringen, dat ook vastlegt en wegblijft van onderwerpen als pensioen, lijfrente en arbeidsongeschiktheidsverzekering, dan is een klantprofiel niet strikt noodzakelijk.

Het is echter om commerciele redenen in ieder geval wél slim om een klantprofiel vast te leggen in combinatie met een risicoanalyse. De meeste assurantiesoftware ondersteunt het vastleggen van een klantprofiel ('Wft-klantprofiel'). Vaak kan er automatisch, gekoppeld aan het klantkenmerk Particulier of Zakelijk, een document geproduceerd worden dat als invulformulier kan dienen. Als in het formulier vragen gesteld worden ten aanzien van de financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid van de zakelijke klant en als de antwoorden op die vragen worden vastgelegd (inclusief de bijlagen in de vorm van een kopie-legitimatie, KvK-uittreksel, organogram, et cetera), dan is het in ieder geval aantoonbaar dat er moeite is gedaan om de klant te leren kennen volgens de strikt formele eisen uit de Wft.

Maar ben je op dat moment al financieel adviseur van de klant geweest? Ik denk het niet. Sterker nog, ik weet wel zeker van niet. De adviseur die zijn werk goed wil doen, zal verder moet gaan dan alleen het registreren van klantkenmerken. Die zal ook moeten doorpakken als het gaat om het inventariseren van de risico's die de klant loopt. Nadat de mogelijke risico's gestructureerd zijn doorgesproken, kan vervolgens samen met de klant worden besproken of bepaalde risico's niet te verminderen zijn (door bijvoorbeeld preventie) of wellicht geheel kunnen worden weggenomen. Per saldo blijven dan die risico's over waarvan hij kan aangeven of hij ze aanvaarbaar vindt en in eigen beheer wil houden en welke risico's de klant wil onderbrengen bij een verzekeraar.

De adviseur die zijn werk goed wil doen, moet verder gaan dan alleen het registreren van klantkenmerken

De uitwerking kan een complete rapportage zijn, waarin je na de inleiding het klantprofiel opneemt zoals dat in het assurantiepakket is vastgelegd ('Wft-klantprofiel'). En waarin vervolgens per risico-onderdeel een algemene tekst is opgenomen, die aangeeft of het risico aan de orde is, wat er eventueel gedaan is aan preventie, of het risico voor de klant acceptabel is en als het risico bij een verzekeraar is ondergebracht hoe de polis er dan uitziet. Even een voorbeeld aan de hand van onderdeel A.2 Huurderbelang (zie kader).

VOORBEELD WEGNEMEN RISICO

De adviseur stelt in een gesprek met een zelfstandig architect vast dat deze het risico loopt dat door een crash van zijn computersysteem of bij een calamiteit als diefstal en brand financiële administratie en de gedigitaliseerde projecten verloren kunnen gaan. Als de architect zou overstappen op een geautomatiseerd online back-upsysteem dat iedere werkdag 's nachts de bestanden kopieert naar een beveiligd datacenter, wordt het risico van het verloren gaan van computersbestanden teruggebracht tot maximaal de werkzaamheden van één werkdag.