

MasterCourse Financiële Planning

Een interview met Arjen Schepen door Joël Kaman

Gepubliceerd op: 21-05-2020. © 2020, Erasmus Institute for Business Economics

Mr. Arjen Schepen is coördinator van de MasterCourse Financiële Planning. Sinds 13 jaar is hij als docent verbonden aan deze opleiding, maar sinds 2011 is hij ook examinerator. Hij is afgestudeerd in Fiscaal Recht aan de Universiteit van Leiden en momenteel als buitenpromovendus verbonden aan het Fiscaal Economisch Instituut (FEI) B.V. van de Erasmus Universiteit Rotterdam, waar hij onderzoek doet naar het effect van financieel advies op welzijn. Tevens is hij werkzaam bij de VvAA als hoofd Business Development & Innovatie en actief betrokken bij de Federatie Financieel Planners (FFP).

De **MasterCourse Financiële Planning** wordt dit jaar voor de 24^e keer georganiseerd en vindt één keer per jaar plaats. Naast de theoretische vakken dienen de deelnemers ook een referaat en financieel plan te schrijven en te verdedigen. De MasterCourse bestaat uit twee delen, die los gevolgd kunnen worden. In het eerste deel wordt de kennis van de cursist op het niveau van de FFP gebracht, waarna in het tweede gedeelte een belangrijke verdieping wordt aangebracht. Een divers scala aan cursisten uit bijvoorbeeld de accountancy, private banking of onafhankelijke sector neemt ieder jaar deel aan deze MasterCourse.

Wij stellen hem enkele vragen over deze opleiding:

Waarom heeft FEI besloten om deze MasterCourse te organiseren?

In jaren 90 kwam het vakgebied van financiële planning op. Het was een stormachtig begin en dat vereiste professionele opleidingen, omdat er vanuit partijen steeds meer behoefte was voor hoogwaardig geschoold personeel om naast het verkopen van producten, ook een goede financiële planning aan te bieden.

Wat is de meerwaarde van deze MasterCourse?

De grote meerwaarde is dat deze MasterCourse als enige in Nederland een academische onderwijsvorm heeft. Cursisten dienen naast het volgen van de theoretische vakken ook een referaat en een financieel plan te schrijven te en te verdedigen. Ook heeft deze MasterCourse naast de planningtechnische vakken, ook vakken in huis die raakvlakken hebben met de financiële planning, waardoor de kennis van de cursist verbreed wordt, zoals familiebedrijfskunde en behavioral finance. Verder zijn de groepen kleinschalig, waardoor er alle mogelijke ruimte is voor interactie tussen docent en cursisten.

Hoe bent u zelf betrokken bij de MasterCourse?

Ik geef zelf in drie verschillende blokken les over vermogensmanagement, de integratie tussen het MKB en de DGA en financieel welzijn. Die onderwerpen spreken mij ook erg aan.

Hoe koppelt de MasterCourse theorie aan praktijk?

De colleges zijn praktisch van opzet en interactief van aard. Het materiaal is theoretisch en de deelnemers dienen die zelf toe te passen. Door de kleine groepen is de manier van lesgeven interactief. Verder is er ruimte voor onderlinge uitwisseling van kennis van vakmensen.

Op welke gebieden valt er nog veel bij te leren door de cursusdeelnemer? In welke deelgebieden van de financiële planning zijn er op dit moment relevante ontwikkelingen waarover de kennis van de deelnemers bijgespijkerd dient te worden?

Een financieel planner dient regelmatig zijn kennis bij te houden, aangezien zijn vakgebied voortdurend verandert. Momenteel verandert er bijvoorbeeld veel in de vermogensrendementsheffing, wat wij dan in blok 3 uitgebreid hopen te bespreken. Ook zie ik dat het vakgebied steeds meer estate planning wordt, wat ook uitgebreid besproken zal worden. Op internet zijn er tegenwoordig een hoop financiële adviezen te geven, waardoor de financieel planner zal moeten fungeren als een loket voor zijn klant die op al zijn vragen een antwoord weet te formuleren.

Wat zijn volgens u belangrijke eigenschappen waar een financieel planner over dient te beschikken?

De financieel planner dient breed ontwikkeld te zijn, maar tegelijkertijd ook kennis van zaken hebben. Hij moet van veel vakgebieden het nodige afweten. Zowel voor hem als voor de specialisten is er in deze MasterCourse genoeg te vinden. Hij moet duidelijk zijn meerwaarde aan de consument kunnen laten zien. Consumenten zijn over het algemeen vooral korte termijn-gericht, waardoor er snel spanningen zijn met de lange termijn. Als planner moet je de hele tijdshorizon tot overlijden kunnen zien. De consument zal uiteindelijk kiezen voor zowel een gemak- als een kenniscomponent. Alle beslissingen die worden gemaakt hangen met elkaar samen, waardoor een brede kennis nodig is. Ook dient de planner over gespreksvaardigheden te beschikken om zo de relevante zaken uit een gesprek te kunnen filteren. Vanuit de academische literatuur zullen in deze MasterCourse ook handreikingen worden gegeven om te leren hoe mensen reageren op bepaalde keuzes en daarmee de adviesmethode te verbeteren.