



**Hier begint
vertrouwen**

Rob Wesselius, Business Manager Financial Markets ING Wholesale Banking

'Je stapt ook niet in een auto zonder rijbewijs'

Rob Wesselius is vanuit de afdeling Financial Markets voor ING Wholesale Banking betrokken bij de permanente educatie van zijn collega's. ING Wholesale Banking heeft veel DSI-gecertificeerde professionals en is als bedrijf actief deelnemer van DSI. Over 'het waarom' van permanente educatie heeft Rob Wesselius nooit discussies met zijn collega's. 'Men weet dat het noodzakelijk is, net als de bankierseed.'

Eerder in zijn carrière heeft Wesselius via de afdeling Financial Markets diverse Sales & Trading functies vervuld. Vanuit zijn huidige rol als Business Manager van deze afdeling ondersteunt hij de handelaren, onder andere met permanente vakbekwaamheid. 'Het is één van mijn taken om de opleidingen onder de aandacht te houden. Hierin speelt DSI een belangrijke rol.'

Kennis is een vereiste bij het vak

Wesselius legt ING collega's uit wat ze moeten doen voor hun accreditatie, en overziet wat de vakbekwaamheidsvereisten van de toezichthouders zijn. 'In Nederland hebben we de accreditatie bij DSI. Als manager maak ik professionals wegwijs en kijk wat bij DSI het meest geschikte register voor hen is. Uiterindelijk zijn het de financieel professionals zelf, die eindverantwoordelijk zijn voor hun eigen registratie.'

'Door middel van een registratie in het register van DSI kunnen onze klanten de professionals vinden met wie ze aan de telefoon zitten en zaken doen. Ook kunnen ze direct zien, dat ook het tuchtrecht van DSI van toepassing is op de dienstverlening die aan hen wordt verleend. Heel transparant en overzichtelijk'.

Dat verplichte opleidingen en registratie erbij horen in dit vak, daarover hoeft Wesselius nooit het gesprek aan te gaan met zijn collega's. 'Je stapt ook niet in een auto zonder rijbewijs, men weet dat het bij ING een vereiste is wil men als professional dit vak kunnen uitvoeren.'

'Als het niet in het belang van de klant is, laten we een commercieel interessante transactie toch schieten.'



Ervaring met het nieuwe DSI PV programma

Wesselius hoort intern regelmatig dat de nieuwe vorm van permanente educatie bij DSI als positief wordt ervaren. 'Vroeger moest je eens in de drie of vier jaar examens doen, nu is er doorlopend aandacht voor je ontwikkeling. Onze medewerkers krijgen artikelen en vragen toegestuurd, dat model is praktisch en verfrissend, mede omdat het inhoudelijk net even andere onderwerpen zijn dan onze medewerkers vanuit ING of hun eigen specialisatie krijgen. Los van dit alles, blijft ook altijd je persoonlijke morele kompas gelden.'

Integer handelen

Werken met grote bedragen levert druk op, erkent Wesselius. 'Maar de clichés over een chaotische beursvloer zijn echt niet waar. In het bejaardentehuis is het luidruchtiger. Ik heb in mijn carrière zelf diverse sales & trading functies vervuld, de druk bestaat vooral uit het feit dat er op elk moment iets onvoorziens kan gebeuren, je moet altijd alert zijn. Wij faciliteren klanten bij aan- en verkoop, en het gebeurt dat je transacties die de klant initieert niet uitvoert omdat het niet in lijn is met diens risicoprofiel. Als het niet in het belang van de klant is, laten we een commercieel interessante transactie toch schieten, ook dat is integer handelen.'



Dealingroom ING



**Hier begint
vertrouwen**

Achtergrond

2010-heden
Lid DSI Adviescommissie
Effectenhandelaar

1990- heden
Business Management Financial
Markets met name op het gebied
van Non Financial Risk bij ING
Wholesale Banking

Sales & Trading functies
Financial Markets bij
ING Wholesale Banking