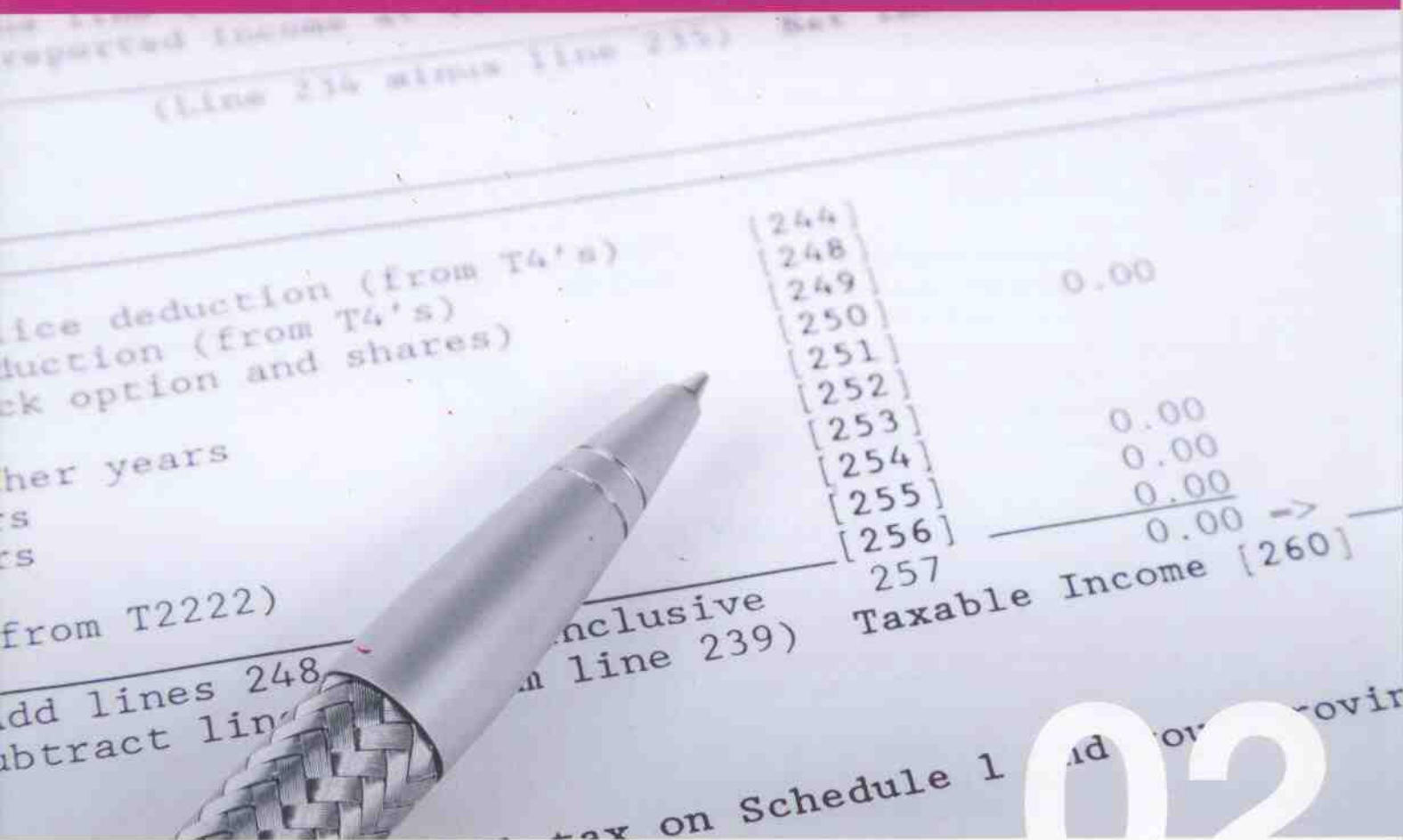


- **Juridisch** | Leven zonder provisie
- **Sociaal** | Ingrijpende wijzigingen in de ziektewet
- **Fiscaal** | Verhoging AOW-leeftijd: wat betekent dit voor de 3e pijler?

Interpolis vakblad | 16e jaargang december 2012

Toekomstige Tijd

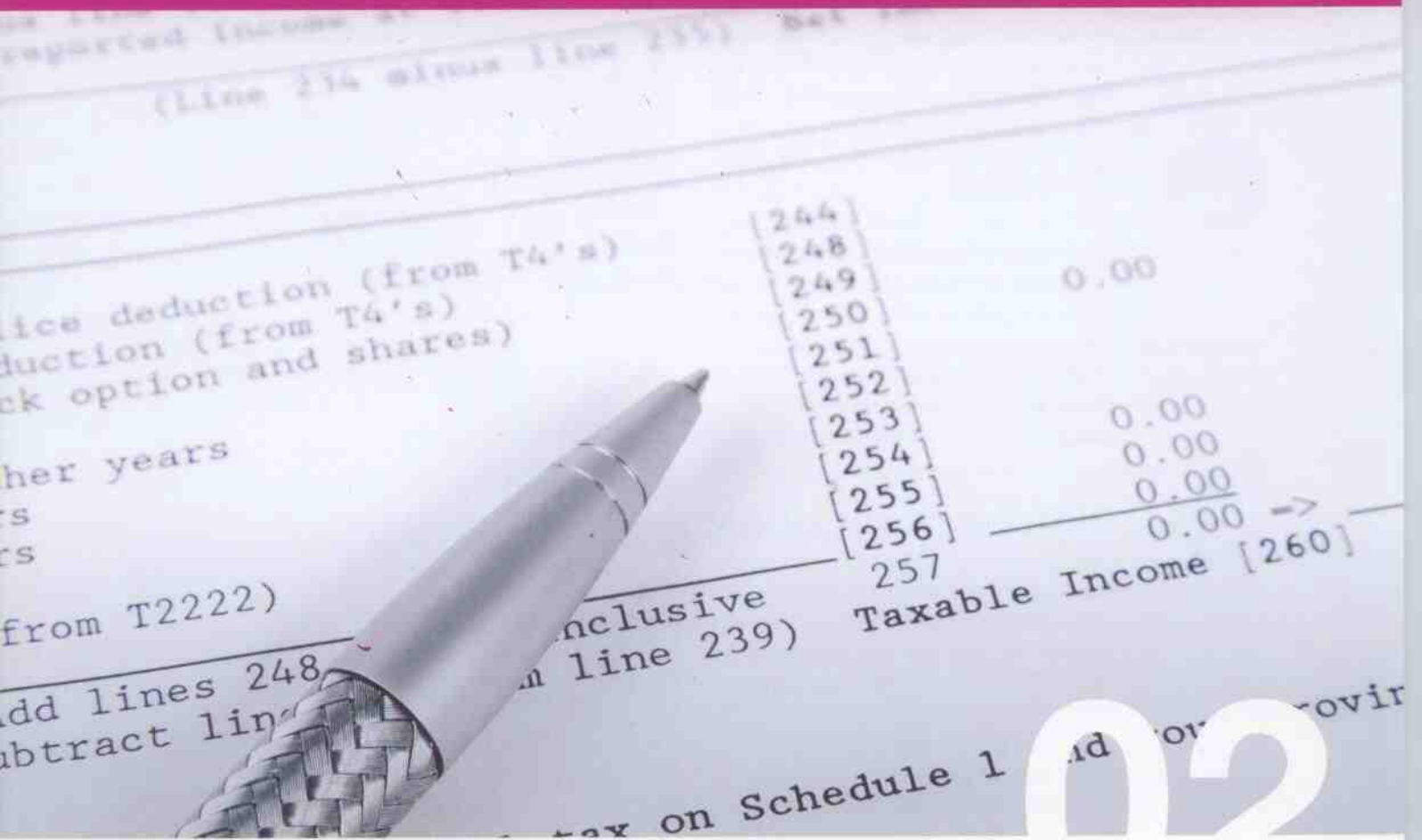


02

- **Juridisch** | Leven zonder provisie
- **Sociaal** | Ingrijpende wijzigingen in de ziektewet
- **Fiscaal** | Verhoging AOW-leeftijd: wat betekent dit voor de 3e pijler?

Interpolis vakblad | 16e jaargang december 2012

Toekomstige Tijd



02

Leven zonder provisie

De provisie voor complexe financiële producten verdwijnt. Voor financiële dienstverleners begint in 2013 het leven zonder provisie. Het wetsvoorstel is op het moment van dit schrijven nog niet aangenomen, maar dat lijkt een formaliteit. Wat komt er op u af als financiële dienstverlener? En hoe gaat dat leven zonder provisie eruitzien? Dit artikel gaat in op een aantal zaken die voor de financiële dienstverlener bij inwerkingtreding van dit wetsvoorstel (Bgfo3) gaan gelden.

Voor welke producten geldt het provisieverbod?

Het provisieverbod gaat gelden voor de complexe producten. Voor schadeverzekeringen en consumptief krediet wijzigt er niets. Bij schadeverzekeringen mag er dus nog gewerkt worden met afsluit- en doorlopende provisie. Maar het is ook mogelijk om hier (deels) over te gaan op directe beloning. Voor consumptief krediet blijft de huidige situatie bestaan. Directe beloning is hier niet toegestaan. Doorlopende provisie wel.


Aanbieders mogen geen vergoedingen rondom complexe producten meer uitkeren aan financiële dienstverleners. Het maakt hierbij niet uit hoe de vergoeding heet. Geen enkele beloning dus voor het bemiddelen en/of adviseren van financiële producten. Aanbieders mogen de financiële adviseurs nog wel ondersteunen bij hun werkzaamheden. Zo kunnen ze bijvoorbeeld offertesoftware ter beschikking stellen. Of voorlichting geven over financiële producten van de aanbieder. Die activiteiten worden gezien als activiteiten die noodzakelijk zijn voor het verlenen van de financiële dienst. Deze activiteiten blijven vanaf 1 januari 2013 mogelijk.

Het wetsvoorstel bevat een provisieverbod voor de volgende financiële producten

- hypothecair krediet
- betalingsbeschermer
- levensverzekering
- overlijdensrisicoverzekering
- individuele arbeidsongeschiktheidsverzekering
- uitvaartverzekering
- dienstverlening onder het Nationaal Regime

Geen provisie: welke beloning dan?

Het provisieloze tijdperk voor complexe producten begint dus op 1 januari 2013. De vraag komt dan naar voren:



Trudy Bekkering, werkzaam als juridisch adviseur a.i. bij het Kenniscentrum Leven van Achmea.

welke beloning dan? De financiële adviseur heeft hiervoor een aantal mogelijkheden.

Aan de klant kan een uurtarief in rekening worden gebracht. Achteraf verneemt de klant dan hoeveel uur er aan de werkzaamheden is besteed en dat wordt dan in rekening gebracht tegen het vooraf overeengekomen uurloon. De beloning vindt dan dus plaats per uur. De klant heeft in dat geval wel recht op een indicatie van het aantal uren dat gemoeid is met de afgesproken activiteiten.

Er kan ook uitgegaan worden van een verrichtingenmodel ofwel fixed price. Voor een bepaalde activiteit wordt dan vooraf aan de klant aangegeven hoeveel kosten daarmee gemoeid zijn. De klant weet dus exact waar hij aan toe is. Het bedrag van het verrichtingentarief zal ongetwijfeld tot stand komen op grond van een indicatie van het aantal uren werk. Maar het kan wel praktisch zijn om te werken met een standaardbedrag. Het voordeel daarbij voor de klant is dan ook dat deze zekerheid heeft over de hoogte van de nota.

Tot slot is het mogelijk om te werken met een abonnement. Op grond hiervan worden dan bepaalde activiteiten verricht, waarbij de klant periodiek een vast bedrag betaalt. Dit kan per maand zijn of per jaar. De financiële dienstverlener mag dit zelf invullen. Voor een abonnement geldt dat dit wordt aangegaan voor een bepaalde looptijd (maximaal één jaar). Het abonnement is daarna maandelijks opzegbaar voor de klant.

De financiële dienstverlener mag zelf kiezen welke directe beloning er wordt gebruikt. Dit kan ook per klant verschillen. Of dat administratief gezien verstandig is, valt te bezien. Juridisch is dat echter wel mogelijk. Bij de financiële dienstverleners die reeds (deels) werken met directe beloning, zie je vaak een combinatie terug van de verschillende varianten. Het adviseren van en bemiddelen bij een financieel product vindt dan plaats op grond van het verrichtingen tarief tegen een vast bedrag. De nazorg valt onder het abonnement. En bepaalde mutaties die niet binnen het abonnement vallen, worden afgewikkeld tegen uurtarief. Bijvoorbeeld het verwerken van een echtscheiding in de afgesloten financiële producten. Dat kan een zeer tijdrovende activiteit zijn. Het is de vraag of het dan verstandig is om dat op te nemen in het abonnement. Mogelijk is het dan beter voor die activiteiten een beloning af te spreken op uurbasis. De financiële dienstverlener kan hier samen met de klant een keuze in maken.

Er is dus veel vrijheid op het gebied van het invullen van de directe beloning. Er is echter wel een grens aan de totale beloning die voor de werkzaamheden wordt gevraagd. Vanaf 1 januari 2012 geldt namelijk de kennelijke

onredelijkheidsnorm. Deze houdt in dat de totale beloning niet buitensporig mag zijn en in relatie moet staan tot de verrichte werkzaamheden voor de klant. De AFM toetst de handhaving van deze norm. Dit kan uitsluitend achteraf. Mocht een financiële dienstverlener zich niet houden aan de kennelijke onredelijkheidsnorm, dan kunnen er door de AFM formele maatregelen worden getroffen jegens de financiële dienstverlener. Het gaat hierbij om de totale beloning. De eventuele doorlopende provisie die voor een reeds lopende verzekering nog wordt uitgekeerd, mag de financiële dienstverlener niet vergeten tijdens het klantgesprek.

Vergoeding na provisietijdperk mogelijk in volgende varianten

- beloning per uur
- verrichtingenmodel / fixed price
- abonnement
- een combinatie van de hiervoor genoemde varianten

Gespreid betalen van directe beloning is mogelijk

Het is mogelijk om gespreide betaling aan te bieden voor werkzaamheden in het kader van advisering en bemiddeling. De financiële adviseur mag echter geen rente of kosten in rekening brengen indien er gekozen wordt voor gespreide betaling. De gespreide betaling mag niet langer lopen dan 2 jaar. Deze vorm lijkt op een abonnement, maar is toch anders. De gespreide betaling wordt juridisch gezien als een verplichting bij aanvang van de werkzaamheden. De klant kan deze verplichting niet opzeggen en alle termijnen dienen dan ook voldaan te worden. Bij een abonnement is er wel een mogelijkheid voor de klant om op te zeggen. Vanaf dat moment zijn er geen abonnementsgelden meer verschuldigd. De financiële dienstverlener moet er dus goed op letten dat de vastlegging richting de klant klopt met hetgeen is afgesproken.

Het in rekening brengen van rente of kosten bij gespreide betaling is niet toegestaan. Maar de financiële dienstverlener kan wel een korting geven aan de klant die zijn betaling in één keer voldoet direct nadat de factuur is verzonden. Een dergelijke korting kan richting de klant ook worden gebruikt om te stimuleren dat de klant de benodigde informatie in één keer compleet aanlevert.

Overgangsregeling bestaande financiële producten per 31 december 2012

Het provisieverbod gaat niet gelden voor financiële producten die op 1 januari 2013 waren afgesloten. Bij die producten blijven de provisieaanspraken ongemoeid. Dat betreft de aanspraken op afsluitprovisie, doorlopende

provisie, maar ook de verplichtingen ten aanzien van terugbetaling van teruggeboekte provisie. In verband met (deels) vervallen van reeds afgesloten producten. Voor een financieel product dat ongewijzigd doorloopt, hoeft er dus met de klant geen afspraak gemaakt te worden ten aanzien van directe beloning. Tenzij de provisie-inkomsten te laag zijn om de te verrichten werkzaamheden uit te voeren. Dan doet de financieel adviseur er verstandig aan om hierover in contact te treden met de klant. En hiervoor aanvullende afspraken te maken.

De vraag die in dat kader naar boven komt is: hoe moet worden omgegaan met wijzigingen op bestaande contracten? Het wetsvoorstel geeft hierover aan dat als de wijziging ertoe leidt dat er een nieuw contract tot stand komt, de financieel adviseur geen provisie meer mag ontvangen. Een redelijke algemene norm die ongetwijfeld per aanbieder verschillend zal worden uitgelegd. Een en ander zal ook afhangen van productspecificaties. Bij het ene product kan een wijziging worden doorgevoerd zonder een nieuw contract te starten, terwijl bij een ander product dezelfde wijziging wel leidt tot een nieuw contract. De inhoud van de verzekeringsvoorwaarden en de inhoud van de provisieregeling bepalen of de klant wel of geen nieuw contract krijgt.

Directe beloning en btw

In het provisieperiode was de betaling voor de financiële dienstverlener verwerkt in de premie of koopsom. De btw volgde feitelijk het regime van de premie. Btw werd dus niet in rekening gebracht over de provisie.

Door de beloning apart in rekening te brengen bij de klant komt de vraag naar voren hoe de belastingheffing in het kader van de btw plaats moet vinden. Immers als een accountant een advies geeft aan zijn klant komt er een factuur met btw. Ten aanzien van btw in het geval van directe beloning geldt dat als er sprake is van bemiddeling, dat er geen btw geheven wordt. Indien er sprake is van advieswerkzaamheden dan moet er wel btw in rekening gebracht worden. Het onderscheid advies en bemiddeling is hierbij dus bepalend voor het al dan niet in rekening brengen van btw. Door het Ministerie van Financiën is in dit kader het volgende aangegeven: indien de intentie tot bemiddeling aanwezig is bij een klant, dan is er sprake van bemiddeling en wordt er geen btw in rekening gebracht. Ook niet als uiteindelijk het financiële product niet tot stand komt.

Beloning in het kader van pure advieswerkzaamheden, zoals bijvoorbeeld een second opinion, worden dus wel belast met btw. De financiële dienstverlener moet in samenspraak met de klant goed vastleggen wat de wensen van de klant zijn bij het uitvoeren van de werkzaamheden. Een nota kan pas zonder btw worden verzonden als uit de eigen administratie blijkt dat er

sprake was van een intentie tot bemiddeling. De financiële dienstverlener doet er verstandig aan dit vast te leggen in de opdrachtbevestiging die door de klant getekend wordt bij aanvang van de werkzaamheden.

Ten aanzien van de btw moet u in uw communicatie de bedragen vermelden die gelden voor de klant inclusief btw. Het tarief voor een advies zonder bemiddeling (mocht u dat vermelden richting uw klant) moet dus inclusief btw worden vermeld. Uw klant mag ervan uitgaan dat er namelijk btw in het bedrag zit.

Directe beloning en inkomstenbelasting

De beloning in het provisieperiode werd voor de klant hetzelfde behandeld als de premie. Was de premie aftrekbaar dan gold dat ook voor het deel provisie dat in die premie zat.

Afgelopen periode is door de minister van Financiën herhaaldelijk aangegeven, dat er sprake zou zijn van fiscale neutraliteit voor de klant. Ofwel de directe beloning zou dan ook aftrekbaar zijn als de premie zelf aftrekbaar was. Op het laatste moment is echter besloten om een streep te halen door deze fiscale neutraliteit. Voor de klant is dit dus een verslechtering. De factuur in het kader van directe beloning voor bijvoorbeeld lijfrente is namelijk niet aftrekbaar in de inkomstenbelasting. De klant verkrijgt dus openheid van zaken bij de directe beloning doordat de hoogte van de vergoeding direct duidelijk is. Echter de klant levert hiervoor de eventuele fiscale aftrek in de inkomstenbelasting in.

Fiscale aspecten directe beloning

- Geen btw indien intentie tot bemiddeling, wel btw bij pure advieswerkzaamheden.
- Geen assurantiebelasting over aanvullende indirecte beloning indien de financiële dienstverlener volledige provisie over schadeverzekering ontvangt; de aanbieder brengt dan wel assurantiebelasting in rekening over premie en provisie.
- Geen aftrekmogelijkheid directe beloning in de inkomstenbelasting voor de klant.

Nazorg van de afgesloten financiële producten

Een klant die in het post-provisieperiode bij u langskomt voor de bemiddeling van een financieel product krijgt bij aanvang uitleg over de directe beloning. Het traject om het financiële product af te sluiten is dan op enig moment afgerond. Maar dan begint direct de periode van nazorg en beheer. Immers bij wijzigingen in de persoonlijke situatie van de klant, moet beoordeeld worden of het financiële product nog steeds passend is. De kosten voor deze nazorg zaten in het provisieperiode in de premie of koopsom verwerkt. In het post-provisieperiode is dat niet

meer zo. U moet met de klant afspraken maken over welke vorm van nazorg u levert en wat de kosten daarvan zijn. Deze kosten kunt u op uurbasis in rekening brengen, via verrichtingstarief of via een abonnement. Uw klant kan echter ook besluiten geen nazorg te wensen. Het is uw taak als financiële dienstverlener om uw klant duidelijk te maken hoe belangrijk deze nazorg is. Het afsluitmoment is immers slechts een momentopname. Dat er op enig moment wijzigingen nodig zijn ligt dus voor de hand.

Wat nu als uw klant niets wenst te betalen voor de nazorg, ondanks uw waarschuwingen dit wel te doen? Uw klant mag deze keuze maken. U moet er dan voor zorgen dat u niet op een later moment door uw klant wordt aangesproken op het niet verrichten van nazorg. Als deskundige weet u hoe belangrijk nazorg is. U moet dus duidelijk met uw klant afspreken welke nazorg hij wenst en tegen welke betaling. Of u moet met uw klant vastleggen dat hij geen nazorg wenst. Waarbij u dan tevens aangeeft, dat dit vergaande consequenties kan hebben. U kunt overwegen om uw klant toch periodiek nog eens een verzoek te zenden voor een nazorggesprek. Daarbij geeft u dan aan dat u voor dat gesprek en de werkzaamheden die daaruit voortvloeien directe beloning in rekening brengt (vast bedrag of uurtarief). Zo maakt u uw klant duidelijk dat nazorg zeer essentieel is. Op het moment van afsluiten en ook gedurende de looptijd wijst u uw klant dan op de

noodzaak van nazorg. En mocht uw klant geen geld overhebben voor nazorg, dan is in ieder geval duidelijk dat het risico daarvan bij uw klant ligt. Leven zonder provisie houdt namelijk ook in dat werkzaamheden door u voor uw klant alleen worden uitgevoerd als daar een beloning tegenover staat. Waarbij het uiteraard uw taak is om uw klant heel duidelijk te maken welke enorme gevolgen eraan verbonden kunnen zijn als er geen nazorg wordt verleend. ●

Vastlegging van de afspraken met uw klant

Het provisieloze tijdperk en de introductie van directe beloning zorgt ervoor dat u een aantal zaken schriftelijk met uw klant moet vastleggen:

- opdracht tot dienstverlening: welke vorm van directe beloning?
- intentie tot bemiddeling? Van belang voor de btw
- Gespreide betaling? De hoogte en duur van de termijnen
- Nazorg/beheer: waar heeft de klant recht op en tegen welke prijs?

Als u al deze zaken goed vastlegt, dan is er leven ook in het provisieloze tijdperk.

Signaal

Leeftijdsgrens verhoogde vrijstelling schenkbelasting naar 40 jaar

De leeftijdsgrens van de eenmalig verhoogde vrijstelling in de schenkbelasting gaat naar 18-40 jaar. Voorheen lag deze grens op 18-35 jaar. De budgettaire gevolgen van deze aanpassing zijn beperkt voor de fiscus omdat het aantal relaties waarbinnen de schenking kan plaatsvinden gelijk blijft. Daarnaast heeft de vrijstelling zelf een eenmalig karakter. De vrijstelling bedraagt € 5.030 (2012). Dit bedrag wordt verhoogd tot € 50.300 (2012) als het bedrag wordt gebruikt voor de aankoop van een eigen woning. Belastingplichtigen krijgen hierdoor ruimere mogelijkheden voor de financieringen van de eigen woning. Daarmee kan de doorstroming op de woningmarkt worden bevorderd. Verder daalt hierdoor de hypotheekrenteaftrek en de daarbij behorende belastinguitgave.

De verhoging van de leeftijdsgrens geldt ook voor een aanvullende schenking ten behoeve van de eigen woning als er al voor 2010 gebruik is gemaakt van de eenmalig verhoogde vrijstelling onder de voorwaarden die golden tot 2010.