

Taboe op provisie leidt tot schijntransparantie

De laatste tijd wordt gezegd dat het provisie-systeem niet meer van deze tijd is. Advieskantoren stappen over naar een ander model of overwegen alternatieven. Aanbieders van producten streven naar netto tarieven en laten de beloning over aan de afspraken tussen adviseur en klant. Provisie als financieringswijze wordt hierdoor onevenredig hard als boosdoener getroffen, meent Aloys Harmsen.

Naast het H-woord en in deze tijd van financiële crisis het R-woord, dreigt ook het P-woord in de taboesfeer te komen. Het is tijd voor de invoering van een 'life time' aftrek voor financieel advies waardoor alle partijen een gefundeerde afweging kunnen maken in beloningswijze zodat een substantiële bijdrage wordt gegeven aan het werkelijk beoogde doel in de advisering: integriteit én kwaliteit. De diverse rapporten die de afgelopen maanden zijn gepubliceerd concluderen dat er sprake was van 'mis-selling' in een speelveld, door de politiek als wetgever gecreëerd en een (achteraf) toezichthouder aan de zijlijn. De consument was, mede gedreven door de beursresultaten en fiscale faciliteiten, bereidwillig de producten af te nemen. De provisie was het smeermiddel om de machine te laten doordraaien. De afgelopen jaren is deze nalatenschap van de jaren negentig geheel

opgevallend. De financiële dienstverlening kwam onder toezicht te staan en de wetgeving werd aangescherpt. De Wft heeft veel positieve elementen zoals de waarborging om de kwaliteit van het advies te laten en maakt de adviesmatch overbodig. Provisie is hierin slechts een financieringssysteem en ondergeschikt in deze zich steeds verder ontwikkelende transparante markt.

MARGE

Provisie is niets anders dan de vergoeding voor geleverde diensten. Bedrijfseconomisch gaat het om de marge op het product of dienst, zoals deze geldt in veel branches. Het verschil tussen inkoop- en verkoopprijs moet voldoende zijn om de kosten van de winkel te financieren en er een winstbijdrage aan over te houden. Een goede inkoper bedingt voordelen door massainkoop die voor een deel ten gunste komen van de klant. Bij een tussenpersoon werkt het niet anders, hij

kiest voor inkoopkanalen, levert dienstverlening en streeft naar een winstmarge. De provisiemethode kent een vaak genoemd maar onderschat kenmerk; het levert een contributie aan de markt waardoor het advies bereikbaar blijft. De wetgever legt de focus meer op de vraag of de geleverde prestatie in verhouding staat met de beloning en de eis om hierover open te communiceren. De verdere invulling en maximering van de inducementregels dient dan ook bij te dragen aan een rechtvaardiging hiervoor. De adviesmatch met maximaal 50 procent afsluitprovisie om de consument te beschermen en het restant doorlopende provisie vormt de basis voor dit systeem.

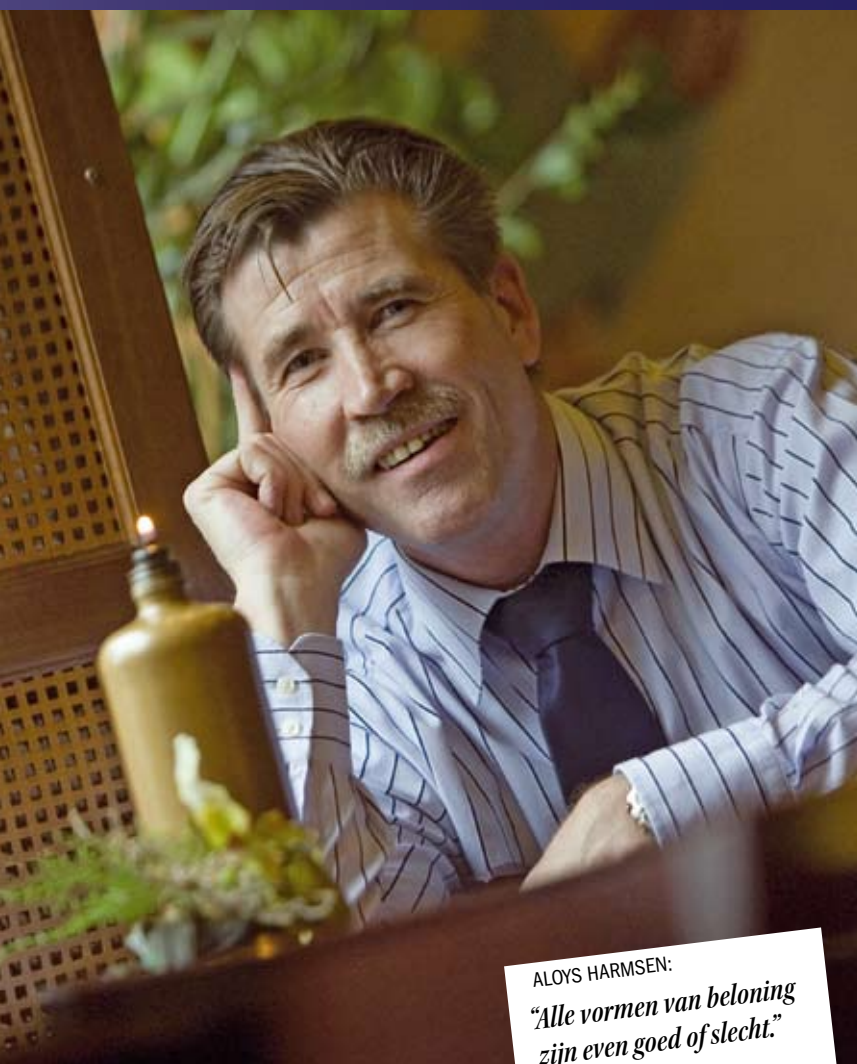
DOORLOPENDE PROVISIE

Welke rechtvaardiging kunnen we nu toekennen aan doorlopende provisie? Buiten het feit dat nu eenmaal in de adviesmatch een maximum is ingebouwd in de afsluitfase, waardoor het restant wel moet worden uitgesmeerd, dient het verder immers geen enkel doel en levert het extra administratieve lasten op. Insteek van de wetgever is een vergoeding voor begeleiding tijdens de looptijd; de uitvoering is echter niet altijd even eenvoudig. Sommige kantoren die de doorlopende provisie aan de klant wensen terug te geven, vragen zich af hoe dit moet worden geadmistreerd en bedenken oplossingen bij (on)natuurlijk verval. Andere kantoren zoeken naar abonnementsoplossingen

maar ontvangen bij sommige aanbieders een doorlopende provisie gerelateerd aan bijvoorbeeld de beleggingswaarde. Een stijgende koers leidt dan tot meer provisie zonder een rechtvaardiging van de geleverde prestatie. Dit mag straks worden uitgelegd na ontvangst van het waardeoverzicht. Hoe dan ook, de doorlopende provisie kent geen relatie met de werkelijke kosten van de begeleiding.

REDELIJKE WINSTMARGE

Bij veel diensten kan men de prijs checken op internet om vervolgens beslagen ten ijs bij de adviseur te komen die er belang bij heeft om zijn schoorsteen te laten roken. Hierbij maakt het geen verschil of er sprake is van een urenfabriek of provisie. Waar het werkelijk om draait bij transparantie is de vraag welke winstmarge redelijk is. De prijscheck in de financiële branche levert echter nogal wat verschillen op, adviseur A meent via internet voor 795 euro een adequaat advies te kunnen geven, B rekent inclusief huisbezoek 2.500 euro, waarbij het eventuele extra aan provisie retour gaat en C werkt uitsluitend op uurtarief, variërend van 75 tot 195 euro. De prijs van zorgplicht varieert nogal. Plaats u zelf eens in de schoenen van de klant: begrijpt u waar het verschil in zit en kunt u een keuze maken? Deze ontwikkelingen leidden feitelijk tot prijsconcurrentie met een korte termijnvoordeel voor de klant maar kent geen enkele relatie meer met het



ALOYS HARMESEN:
“Alle vormen van beloning
zijn even goed of slecht.”

werkelijke doel van transparantie: een integer en passend advies op lange termijn.

WERKEN AAN INTEGRITEIT

Deskundigheid kan worden verworven en jaarlijks bijgehouden. Integriteit is een morele kwestie. Dat zit dieper tussen de oren en kan conflicteren met de bedrijfscontinuïteit, vooral in een markt waarin het contributiemodel onder druk komt te staan. Een van de oplossingen is het waarborgen van integriteit door het advies reconstrueerbaar te maken. Feitelijk een vorm van achteraf constateren – het kalf kan immers al verdronken zijn. Wat resteert is een formele procedure.

Transparantie in de praktijk zal daarentegen niet zo eenvoudig blijken. Een adviseur die een keuze kan maken tussen aanbieder A met x procent provisie en B met

een hogere provisie van y procent, communiceert dit open aan de klant. De vraag is relevant of aanbieder B door het hogere provisie-aanbod een minder kwalitatieve oplossing zal leveren. Maakt dit de adviseur minder integer? Veronderstel aansluitend dat er keuze is tussen het netto tarief van aanbieder A met 20 procent kostenloading en een track record van netto 6 procent fondsrendement versus aanbieder B met 10 procent kostenloading en een track record van netto 4,5 procent fondsrendement. Stel dat ook deze aanbieder A om haar moverende redenen meer (doorlopende) provisie heeft ingecalculleerd dan B (of zo u wil: een hoger netto tarief nodig heeft) om zijn fabriek te laten draaien. Welke aanbieder is beter en wanneer kan de keuze rekenkundig worden gereconstrueerd? Is in casu de keuze voor B beter geweest? Transparan-

tie en keuze tussen provisie of uurtarief zal in de praktijk nog weerbarstig blijken zonder volledige openheid van en naar alle partijen.

LIFE TIME AFTREK

De afgelopen maanden hebben de belangenorganisaties van adviseurs en aanbieders intensief gelobbyd in Den Haag. De politici geven nu een kader aan waarin partijen het verder zelf mogen regelen. Het verleden heeft ons geleerd dat dit niet altijd functioneert. Bovendien kent ook dit kader conflicterende belangen tussen aanbieder, adviseur en consument. De markt is sinds de kredietcrisis volstrekt gewijzigd waarbij het vertrouwen in de financiële sector sterk is gedaald. De wetgever zou op korte termijn constructief kunnen optreden door – het is vaker genoemd – het financieel advies aftrekbaar te maken. Misschien kunnen we nog een stap verder gaan met een, zoals we in de fiscale wetgeving kennen ‘life time maximum’ per belastingplichtige met desgewenst een aftrekmaximering van 10 procent van het fiscale inkomen. Onwenselijk is immers een relatief klein maximum per jaar dat vervalt als er geen gebruik van wordt gemaakt. De wens tot financieel advies strekt zich uit over de verschillende fases in iemands leven en kent pieken in behoefte. Laat dus de consument de keuze wanneer gebruik wordt gemaakt van deze faciliteit. Op deze wijze wordt de drempel voor de consument in elke inkomensklasse verlaagd. De komende jaren zal de consument – mede door de woekerpolis-affaire, een mogelijk pensioentekort, beperkt inzicht in de gevolgen van waardeoverdracht, de aflossingsmogelijkheden in het kader van banksparen – een adequaat advies wensen. Daarnaast wordt de adviseur geholpen bij het maken van een eventuele omslag naar alternatieve beloningen, omdat ook de abonnementskosten onder de

aftrek vallen. De aanbieder kan werkelijk met netto tarieven werken en de (doorlopende) provisie geheel inbouwen, waardoor de discussie hierover kan verstommen. De adviesmatch kan vervallen. De budgettaire kosten voor de overheid zullen naar verwachting niet hoger zijn dan de huidige (toezicht) kosten, waarbij er tevens duidelijkheid is over de BTW-heffing.

SWEET DREAMS

Alle vormen van beloning zijn even goed of slecht. Met het financieringssysteem provisie op zich is niets mis, het kent zelfs voordelen in het contributiemodel. Wijziging en een verdere uitruil van provisievormen of het vervatten in documenten miskent het concept van inspanning versus beloning en leidt niet tot een substantieel beter advies. Mijn aanbeveling is de bestaande maximering in afsluit en doorloop in de adviesmatch los te laten en de gehele markt alternatieven te bieden zoals de life time aftrek. Elk advies behelst een complex van factoren waarbij kennis vanzelfsprekend is, maar ook integriteit de basis vormt. De opleiders moeten niet alleen meer aandacht gaan besteden aan integer adviseren, maar ook inzicht bieden in het leerstuk van financial behaviour door klanten – een helaas nog volledig onderbelicht item aangezien de klant in financiële kwesties niet logisch blijkt te kunnen redeneren met alle gevolgen achteraf. Dit alles zal nog een pittige uitdaging worden voor marktpartijen. Op termijn leidt dit tot een betere adviesmarkt. De discussie die nu wordt gevoerd is van tijdelijke aard en leidt slechts tot schijntransparantie. Pas over enkele jaren kunnen we de vraag beantwoorden of er werkelijk een efficiënte markt ontstaat waarin de adviseur onafhankelijk van de beloning – én van de aanbieder – en uitsluitend in het belang van de consument adviseert. Voorlopig blijven dit sweet dreams. ■