

Eerste ervaringen met nieuwe beloningsvormen

Nu de kritiek op het huidige provisiemodel als enige beloningsvorm steeds luider en vaker klinkt, denken en praten financieel dienstverleners niet alleen meer over nieuwe beloningsvormen maar zijn er steeds meer kantoren die de provisie gedeeltelijk of helemaal hebben losgelaten. Om de keuze te vergemakkelijken is er een aantal hulpmiddelen op de markt.

Het aanbod bestaat uit de door Bureau D&O ontwikkelde Beloningswijzer – waar NBVA-leden gratis gebruik van kunnen maken – en de Toolkit Nieuwe Beloningsvormen, die te koop is bij Oostdam & Van den Eijkel en DIN. De toolkit bevat naast tips en advies ook een door Inventiv ontwikkelde rekenmodule om droog te oefenen alvorens het diepe in te springen. Zowel de beloningswijzer als de toolkit zijn al sinds eind vorig jaar op de markt. Van de toolkit verscheen pas geleden een herziene 2.0 versie. De NBVA Beloningswijzer bestaat onder meer uit een informatief handboek, een urenregistratiemodel en een uurtaarifcalculatiemodel. In de gereedschapskast van Oostdam & Van den Eijkel vinden we een stappenplan, een rekenmodule en communicatiemiddelen voor het personeel.

BESLUIT STOND AL VAST

Richard Boxtart maakte met zijn kantoor Boxtart Assurantiën in Apeldoorn gebruik van de Beloningswijzer. Vooraf stond zijn

besluit om over te stappen naar een fee-model al vast. Het was dus niet de beloningswijzer die hem over de streep trok. Voor Boxtart was deze vooral een hulpmiddel bij de uitvoering van zijn plannen.

“Ik heb de toolkit van Oostdam & Van den Eijkel ook gezien, maar vond die van de NBVA toch prettiger. Het was een goede aanvulling op de workshops van Brett Davidson die ik volgde over dit onderwerp. Er staat stap voor stap in beschreven wat je tegen kunt komen en kunt regelen. Alleen de methode om de hoogte van je fee te berekenen, vond ik nogal ongelukkig. Daarom heb ik vooraf een jaar lang bijgehouden wat we aan kosten maken voor advies. We worstelen overigens nog steeds met het uurtaarif dat we moeten vragen.”

“Het urenregistratiemodel is wel prima en het is heel goed dat er uitgebreid wordt stilgestaan bij het belang van algemene voorwaarden. Ik ben het er helemaal mee eens dat je daar kritisch naar moet kijken. Die van ons zijn wel wat uitgebreider geworden dan ze werden voor-

gesteld in de beloningswijzer. Wat ik ook als erg positief ervaar is dat er niet alleen halleluja geroepen wordt. Ook de problemen waarmee je te maken kunt krijgen komen in beeld. Zoals de fiscale gevolgen van retourprovisie. Want daar loop ik intussen wel tegenaan. Of de reactie van je klanten. Naar aanleiding van de eerste reacties en de informatie uit de beloningswijzer hebben we besloten een apart bedrijf op te richten om de klanten te bedienen die willen overstappen.”

Ook over de praktische dingen als het tijdstip van afrekenen geeft de wijzer uitsluit. Boxtart: “Doe je het vooraf, in etappes tijdens het proces of achteraf, het staat er allemaal in. Ik moet wel toegeven dat ik er geen nieuwe dingen in aantrof,

maar het is gewoon heel prettig alles op een rijtje te hebben. Ik grijp er nog regelmatig naar.”

FISCALE GEVOLGEN

Ook Lambert Becks van Zicht op verzekeringen uit Vlijmen koos voor het NBVA-product: “De beloningswijzer is een handig naslagwerk. Vooral de praktische voorbeelden spreken me aan. Wat er kan in abonnementenvorm of waar je rekening mee moet houden in verband met de fiscale afwikkeling. Vooral over het laatste had ik vooraf andere ideeën. Maar de bijbehorende workshop sprak me het meeste aan. Het was prettig om met collega's ervaringen uit te kunnen wisselen.” “Ik dacht er zelf al een aantal jaren over na om over te schakelen, maar



De NBVA ontwikkelde een toolkit met bijbehorende workshop.

ik wilde nog even wachten om te zien of anderen het ook zouden doen en wat hun ervaringen zouden zijn. Ik hoef niet zo nodig de rol van pionier te vervullen. Ik ben wel in gesprek geweest met Ab Flipse en er was zelfs nog even sprake van dat we zouden gaan samenwerken, maar uiteindelijk heb ik toch besloten om af te wachten waar de NBVA mee zou komen. Sinds januari ben ik verschillende beloningsmodellen aan het testen. Ik wil nieuwe klanten voor de keus stellen om met een abonnement, op uurbasis of met provisie te werken. Rond de zomer moet dat zijn beslag krijgen.”

“In de praktijk blijkt dat de klant eigenlijk alleen benieuwd is naar het verschil in kosten. Ik ben in de beloningswijzer geen spectaculaire nieuwe dingen tegengekomen, maar wel een bevestiging van mijn bevindingen. Ik ben overigens eigenwijs genoeg om mijn eigen richting te kiezen. Zo stond in de beloningswijzer dat je moet beschrijven welke diensten er in het abonnement zitten, maar ik zie toch meer in het laten inkopen van uren vooraf door de klant.”

“Ik denk dat de pakketten van D&O en Oostdam & Van den Eijkel elkaar

niet veel ontlopen. In de beloningswijzer zit ook een omrekenmodel. Wat ik miste was een uitgebreide beschrijving van de fiscale gevolgen van het werken met alternatieve beloningsvormen. Hoe zit het met de samenloop van BTW en assurantiebelasting bijvoorbeeld? Ik hoop dus maar dat ik het goed doe. Dat is overigens niet iets dat ik als een tekortkoming van de NBVA zie. De Belastingdienst heeft die informatie gewoon nog niet paraat. Het laat vooral zien dat een deel van het intermediair op dit moment verder is dan het ministerie van Financiën, verzekeraars en de fiscus.”

BEVESTIGING

Patrick Diks van Finance 4 Life uit Vianen maakte gebruik van de Toolkit Nieuwe Beloningsvormen van Oostdam & Van den Eijkel. “Wij hadden zelf het besluit al genomen om op een andere manier te gaan werken, maar de toolkit heeft wel enorm geholpen om alles nog eens op een rijtje te kunnen zetten en de vermoedens die we hadden te bevestigen. Het is met name goed om de gevolgen voor de liquiditeit van je bedrijf in kaart te brengen. Uiteindelijk hebben we ervoor

BTW EN ASSURANTIEBELASTING

Over de fiscale gevolgen van het overstappen op een ander verdienmodel bestaat nogal wat onduidelijkheid. Pure assurantiebemiddeling is vrijgesteld van BTW. Voor een puur adviesgesprek zonder dat er een verzekeringsproduct bij wordt verkocht moet een nota worden verstuurd met BTW. Komt er een schadeproduct aan te pas dan moet er assurantiebelasting worden meegenomen. Andere verzekeringsproducten zijn weer vrijgesteld van assurantiebelasting. Bij een integrale benadering zoals Life Planning waar allerlei producten en adviezen aan te pas komen wordt het lastig en zou de nota omwille van de fiscale regels moeten worden opgedeeld. Naar aanleiding van een brief van Richard Boxart zijn NVA en NBVA in gesprek gegaan met de Belastingdienst om hierover opheldering te krijgen. Zie verder het nieuwsbericht op pagina 4 van deze VVP.

gekozen om met een mengvorm te werken, waarbij de klant zelf kiest op welke manier hij ons wil belonen. Ik denk dat het zeker voor de mensen die nog op de oude manier werken wel even schrikken zal zijn als ze hun bedrijf doorlichten met de toolkit, maar de grootste klap moet nog komen als we uiteindelijk moeten overstappen op een 50/50-verhouding voor doorlopende en afsluitprovisie. Wij zijn er inmiddels al anderhalf jaar mee bezig.”

Het is vooral de praktijkgerichtheid en de verbetering van de gebruiksvriendelijkheid ten opzichte van de vorige versie die Diks aanspreekt. Er

zijn volgens hem geen zaken die ontbreken. Voor het fiscale vraagstuk waar veel collega's mee worstelen biedt ook de toolkit geen antwoorden, maar Diks had zelf al een manier om dit probleem te tackelen. “We hebben het adviesgedeelte in een aparte BV ondergebracht. Zo voorkom je dat je een administratie binnen de administratie moet voeren. Voor het adviesgedeelte werken we met BTW en voor de bemiddeling in schadeproducten met assurantiebelasting (assurantiebemiddeling is vrijgesteld van BTW-heffing, red.). Ik verwacht

overigens dat de hele markt op een gegeven moment over zal gaan op netto tarieven.”

STOF TOT NADENKEN

“De toolkit en dan met name de rekenmodule geeft stof tot nadenken”, vindt Frits Post van de Kleinhout Adviesgroep uit Haarlem. “Bij het doorrekenen van het bedrijf op de manier zoals we tot nu toe werkten, kwamen we er achter dat we binnen drie jaar verlies maken als we nu geen maatregelen nemen. Dan vallen de schellen wel van je ogen. De provisie neemt in de komende tijd af en dat kun je niet zo snel compenseren door meer hypotheek te verkopen. Bovendien is dat laatste ook niet reëel. Onze gemiddelde kosten bleken hoger te zijn dan in de toolkit als gebruikelijk naar voren kwam. Zo kwamen we er dus ook achter dat we kostenbesparingen moeten doorvoeren. Verder bleek bij het testen van de verschillende scenario's dat wanneer je op basis van uren declaratie gaat werken, je per dag maar drie tot vier uren kunt rekenen om tot een aanvaardbaar tarief te komen. Wij hebben daarom besloten om meer in te zetten op hypotheek en verder met abonnementen te werken, zodat je inkomstestroom gegarandeerd wordt.” Ook Post had al besloten het anders aan te pakken voordat hij de toolkit in gebruik nam, maar wilde alleen nog weten hoe hij de overgang het beste kon aanpakken. “Daar is het een uitstekend middel voor.” ■



“De toolkit en dan met name de rekenmodule geeft stof tot nadenken.”