

# “Wanneer en over welk deel van mijn adviezen moet welke belasting worden geheven?”

RICHARD BOXTART, ADVISEUR LIFE PLANNING

## KORT NIEUWS

■ Fortis ASR heeft samen met Dullemond Bedrijfsadvies een **workshop** strategiebepaling en ondernemersplanning ontwikkeld voor het intermediair. Dullemond maakt vooraf een quick scan van het kantoor. De uitkomsten vormen de basis voor het ondernemersplan waaraan in de workshop wordt gewerkt. De workshops vinden plaats op 5, 8, 10 en 17 september.

■ Bureau D&O heeft een vernieuwde en uitgebreide versie uitgebracht van **Kerncijfers 2008**, een benchmarkrapport voor het intermediair. De uitgave beslaat circa 100 pagina's en kost 95 euro.

■ Elvia biedt sinds kort via het intermediair **pechhulp** aan: Mondial Assistance Pechhulp. Elvia claimt een scherp tarief voor product, dat in de vorm van een verzekering is gegoten.

■ Heinenoord Assuradeuren heeft een volmacht verworven van Erasmus Schade.

■ Het StudieCentrum Financiële Branche (SCFB) breidt zijn opleidingsaanbod uit met de **workshops** 'Echtscheiding' en 'Excellent adviseren volgens de AFM'. De workshop 'Echtscheiding' kan worden gevolgd vanaf 21 april, de workshop 'Excellent adviseren' vanaf 13 mei.

■ Aegon wil **starters** op de woningmarkt helpen door hen in staat te stellen met behulp van hun ouders tot 25 procent meer te lenen tegen een lager tarief. Behalve het starterstarief omvat Aegons actie de website [www.zoalstoen.nl](http://www.zoalstoen.nl).

## Nieuwe beloningsvormen versus Belastingdienst

**De brancheorganisaties NBVA en NVA zijn naar aanleiding van signalen uit de markt gezamenlijk naar de Belastingdienst gestapt om duidelijkheid te krijgen over de vraag in welke gevallen de beloning van de adviseur onderhevig is aan BTW en/of assurantiebelaasting en wanneer er een vrijstelling geldt. Met name bij een integraal advies, zoals bij Life Planning, blijkt het lastig te bepalen welke fiscale regels moeten worden toegepast.**

Hoewel de vragen zijn gesteld naar aanleiding van een brief van adviseur Richard Boxtart in april vorig jaar, kwam er onlangs pas een antwoord vanuit de Belastingdienst. Zowel NBVA als NVA studeren nog op de juiste interpretatie. Volgens de NBVA moet in alle gevallen eerst worden vastgesteld of er sprake is van adviseren of bemiddelen. Een advies dat leidt tot bemiddeling wordt ook beschouwd als bemiddelen. In dit geval dient er voor schadeproducten assurantiebelaasting te worden voldaan. Vrijgesteld van assurantiebelaasting zijn producten op het gebied van levens-, ongeval-, invalideits- en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, ziekte- en ziektekostenver-

zekeringen, werkloosheidsverzekeringen, verzekeringen van zeeschepen, transportverzekeringen, herverzekeringen en exportkredietverzekeringen. Als er sprake is van puur advies zonder bemiddeling moet er BTW in rekening worden gebracht.

Lastig wordt het pas als er sprake is van een samengestelde verzekering die één of meer van assurantiebelaasting vrijgestelde verzekeringen omvat. De NBVA schrijft hierover in een 'voorlopige interpretatie' van de informatie van de Belastingdienst: "Dan wordt de vrijstelling toegepast op het aan die vrijgestelde verzekeringen toe te rekenen gedeelte van de premie. Niet in alle gevallen kan op voorhand vaststaan of een bepaalde dienstverlening is aan te merken als bemiddelen of adviseren. Wij geven daarbij als vuistregel dat ten tijde van het verzenden van de factuur een reële inschatting gemaakt moet worden of er uiteindelijk een overeenkomst tussen de klant en de aanbieder tot stand komt. Indien de dienstverlening en activiteiten erop gericht zijn om feitelijk een overeenkomst tot stand te brengen kan in alle redelijkheid worden gesteld dat sprake is van

bemiddelen. Indien de dienstverlening niet gericht is op het tot stand brengen van een overeenkomst (bijvoorbeeld een second opinion of een afspraak dat de klant een geadviseerd product elders moet sluiten) is sprake van advies."

De vragen van NBVA en NVA zijn grotendeels geformuleerd op basis van de brief van Boxtart. De adviseur uit Apeldoorn stapte onlangs over op een feemoddel en werd toen geconfronteerd met het fiscale vraagstuk. "Bij Life Planning en of financiële planning probeer ik er eerst achter te komen wat mijn cliënt nu echt wil, vervolgens ga ik zijn wensen vertalen in een financieel plan. De uitkomst kan zijn dat de cliënt het allemaal heel goed heeft geregeld. Er wordt dan geen verzekeringsproduct afgesloten. In dat geval dien ik dus een nota te versturen met BTW." "Als de uitkomst zou zijn geweest dat er een levensverzekering moet worden afgesloten dan zou er voor mijn adviesuren geen BTW in rekening gebracht hoeven worden. Overigens moet die verzekering dan wel daadwerkelijk tot stand zijn gekomen, anders is als nog BTW verschuldigd. Wat als de uitkomst was

geweest dat ik het schadeverzekeringspakket dien aan te passen? Dit doe ik dan ook op declaratiebasis en zonder provisie te ontvangen. Dan dien ik de cliënt over mijn adviesuren assurantiebelaasting in rekening te brengen."

Boxtart gaf aan moeite te hebben met de bovenstaande voorbeelden omdat Life Planning en financiële planning een integraal advies behelzen. "Wanneer en over welk deel moet dan welke belasting worden geheven?" De beloningsvorm die de meeste vragen oproept is het abonnementensysteem. Hierbij worden alle eventueel te verlenen diensten voor een vast bedrag geleverd. Omdat vooraf niet duidelijk welke diensten dat zijn en wanneer ze geleverd gaan worden, is niet duidelijk wat er in rekening moet worden gebracht: assurantiebelaasting, BTW, allebei of geen van beide? Het vooraf schatten welk deel van het abonnementsgeld voor welk onderdeel gereserveerd moet worden, zoals Boxtart voorstelt, lijkt hem zelf een ondoenlijke zaak. De NBVA is hierover nog in gesprek met de Belastingdienst. De uitkomsten van dit overleg zullen te zijner tijd worden opgenomen in de beloningswijzer. Zie ook het artikel op pagina 22 en 23 van deze VVP. ■

Vervolg van pagina 1

beloningsmanier toejuichen."

Deelnemers gaan ongeveer 500 euro per maand betalen. "Dat is een lagere bijdrage dan gangbaar is in de branche, maar het belo-

ningsgebouw is sowieso anders, winstdeling gaat er ook deel van uitmaken."

### VALKUILEN

Naast de menukaart komen andere marketingtools beschikbaar, waaronder een magazine en een 'creditcard

voor levensgenieters'. Hubers realiseert zich dat er nogal wat valkuilen zijn bij de uitvoering van zijn plannen. Zoals het terugvallen op de oude manier van werken door aangesloten adviseurs bijvoorbeeld. Een goede begeleiding vastge-

legd in een inwerkprogramma, een handboek en een educatieprogramma zijn in zijn ogen daarom erg belangrijk. De controle vindt onder meer plaats door extern uitgevoerd klantonderzoek en mystery shoppers. ■