

Fiscaal banksparen en beleggen: een échte verandering!

Per 1 januari 2008 verliezen verzekeraars het monopolie op fiscaal begunstigde vermogensopbouw. Lijfrentepolissen en Kapitaalverzekeringen Eigen Woning (KEW's) moeten dan concurreren met spaar- en beleggingsrekeningen. Deze producten kennen andere kosten en een andere provisie. De gevolgen hiervan voor commercie en bedrijfsvoering van het intermediair zijn groot. Deze veranderingen verdienen serieuze aandacht.

Vanaf 1 januari 2008 zal het mogelijk zijn om niet alleen via verzekeringen fiscaal gefaciliteerd vermogen op te bouwen voor oude dag en eigen woning. Dit kan dan ook met een geclausuleerde spaarrekening of beleggingsrekening. Waarom deze wetgeving? En waarom nu?

Helemaal nieuw is het idee niet. Al in 2000 diende D66 een motie met die strekking in. In de wetgeving betreffende de 'oudedagsparaplu' werd deze toen niet opgenomen. Men vond op dat moment dat er al genoeg wijzigingen behandeld en gerealiseerd moesten worden. Met het argument van praktische bezwaren werd van deze wijziging afgezien. Voor dat moment.

Argumenten

Enige jaren later echter kwam het idee toch weer bovendrijven. Argumenten:

- Keuzevrijheid voor de burgers
- Uitbreiding mogelijkheden voor zelfstandigen
- Hoge kosten van verzekeringen

De eerste twee argumenten waren op zich niet echt nieuw. Hooguit hebben ze door de toegenomen tendens naar marktwerking en de toename van het aantal zelfstandigen aan kracht gewonnen. Het laatste argument – de kosten van verzekeringen – is de actuele katalysator. Na schandalen met beleggingsproducten en de discussie over de kosten van levensverzekeringen waren (re)acties vanuit de politiek onvermijdelijk.

Storm in een glas water?

In eerste instantie reageerde de bedrijfstak laconiek: het zou wel overwaaien. Bovendien zouden nieuwe aanbieders als banken en vermogensbeheerders op deze markt extra kosten moeten maken. Een eventueel kostenvoordeel zou dan verdwijnen.

De laatste maanden echter krabben verzekeraars zich toch bedenkelijk achter de oren. Er is niet langer een idee, maar een door de Tweede Kamer aangenomen wetsvoorstel. Rekenaars en marketeers krijgen de uitdaging om aan te tonen dat verzekeren toch de beste optie voor de consument is. Standsorganisaties zien 'nieuwe kansen' en wijzen op de commerciële kracht van het intermediair. Iets dat banken en vermogensbeheerders zouden ontberen....

Wie gaat het winnen?

Het antwoord op die vraag is nog niet eenduidig te geven. Maar dat verzekeraars en het intermediair ongeschonden uit de strijd zullen komen lijkt een illusie.

Enerzijds op basis van feitelijke argumenten. Zo kent een verzekering een aanzienlijke kostenloading. Plus een kostenstructuur die zeker in het begin van de looptijd zwaar aantelt. Temeer, daar veel verzekeringen het eind van de looptijd niet halen.

Anderzijds op basis van emoties. De consument wantrouwt verzekeraars na de incidenten van de afgelopen jaren. Een alternatief zal zeker positief worden overwogen. Daarbij komt dat een bankrekening dichterbij de beleving van een consument staat dan een verzekering. Simpel; helder. Geen vervelende verrassingen. Is een verzekering in dit verband dan afgeschreven? Zeker niet. Maar per situatie zal zij moeten worden vergeleken met de nieuwe bancaire alternatieven. Het is aan het intermediair – en aan niemand anders – om hiermee om te gaan. Vanuit de zorgplicht. Maar ook vanuit gezond commercieel besef. Kennis van zaken is daarvoor de basis.

Kennis van zaken

Dat vraagt grondige kennis van de verzekeringsproducten en hun bancaire alternatieven. Van de opbouw en de kostenstructuren van deze producten. Van de fiscaliteiten. En wat het effect hiervan in individuele situaties is.

Maar ook kennis van de consument. Deze moet door de bedrijfstak – dus door het intermediair – in veel gevallen 'terugverdiend' worden. Of nu uiteindelijk een bancair product of een verzekering geadviseerd wordt. Het gaat vaak om het herstel van vertrouwen.

Tenslotte moeten ook de consequenties voor de bedrijfsvoering helder in beeld worden gebracht. Hoe we het ook wenden of keren: bancaire producten kennen een andere beloningsstructuur dan verzekeringen. Verschuiving van de inkomsten door deze verandering komt bovenop de huidige verschuiving van afsluit- naar doorlooppovisie.

Kansen?

Ik ben het op zich met de standsorganisaties eens dat fiscaal gefaciliteerd sparen of beleggen kansen kan bieden voor het intermediair. Maar het zijn nieuwe kansen; het is een nieuwe situatie. En er bestaan geen oude oplossingen voor nieuwe uitdagingen.

Serieuze aandacht voor een fundamentele wijziging is dus het devies! ■



door: Mr Paul de Heer, Managing consultant van Delphis Marketing & Management Consultancy www.delphisconsultancy.nl