

Hoe duur is een goed financieel advies?

Vanaf 1 april 2009 kun je aan je financieel adviseur vragen hoeveel hij verdient aan het advies dat hij je geeft. Sterker nog: deze tussenpersoon is in ieder geval vanaf 1 april verplicht om je, vóór het afsluiten van de overeenkomst, te laten weten welke provisie hij ontvangt voor zijn advisering en bemiddeling. Dit geeft je extra informatie om de onafhankelijkheid van het advies te toetsen. Bovendien zegt het iets over de prijs van het advies.

Provisie is de beloning die een tussenpersoon ontvangt voor bijvoorbeeld het onderbrengen van een hypotheek bij een bank. Hij moet het totale bedrag aan provisie dat hij van die bank ontvangt aan je vertellen. Als je rechtstreeks naar een bank of verzekeraar toe stapt is men verplicht je schriftelijk te laten weten dat hun advies kosten met zich mee brengt. Over de hoogte daarvan hoeft men geen boekje open te doen. Een tussenpersoon moet de exacte hoogte van het bedrag vertellen en mag dit niet uitdrukken in procenten



De verplichting om het provisiebedrag te melden, geldt voor de verkoop van zogeheten complexe financiële producten en voor alle hypotheekleningen. Wat die complexe producten precies zijn, is behoorlijk ingewikkeld. Simpel gezegd is een complex financieel product een combinatie van soorten producten. Dat zijn bijvoorbeeld beleggen, sparen, verzekeren en lenen. Een beleggingsverzekering is complex. Bij deze verzekering betaal je premie en een gedeelte hiervan wordt belegd. Wat kun je als consument nu met deze nieuwe regel? Het geeft je in ieder geval meer inzicht. Als er drie offertes zijn aangevraagd door een tussenpersoon en hij krijgt van één aanbieder aanzienlijk meer provisie, kun je vragen waarom dat zo is. (En of hij misschien om die reden dat product adviseert). Het opent ook de weg om te onderhandelen. Vergelijk de provisie met een andere tussenpersoon. Meer informatie over de hoogte van provisies vind je ook op verschillende sites op internet. Maar kijk niet alléén naar de verschillen in provisie. Uiteindelijk gaat het er natuurlijk om of het advies en het financiële product passen bij je persoonlijke situatie.

Provisie en omzet

Een bank verstrekt een hypotheek via een tussenpersoon (hypotheekadviseur). Stel deze bank heeft een marge (voorbeeld) van 1% per jaar op de lening. De bank leent het geld voor 10 jaar tegen 4,5% per jaar en verstrekt de hypotheek gedurende 10 jaar tegen 5,5% per jaar (rente 10 jaar vast). Daarnaast brengt de bank eenmalig 1% afsluitkosten in rekening. Simpel gezegd verdient de bank per jaar 1% gedurende 10 jaar, dus 10% over de lening. Tel daarbij op de afsluitkosten 1%. Totaal 11%. De adviseur krijgt 1% van de lening als beloning (provisie) voor zijn werkzaamheden. Naarmate de hypotheek hoger is ontvangt hij meer provisie, echter een hypotheekverhoging van euro 5.000,- levert slechts euro 50,- op.

Tot zover zijn er geen addertjes onder het gras. De basisprovisies die banken aan tussenpersonen uitkeren zullen niet veel van elkaar verschillen. Bank A geeft 0,9% en bank B 1,1%.

Aan grote ketens of inkooporganisaties keren ze meer provisie uit, bijvoorbeeld 1,3%. Dit heeft te maken met afspraken over aantallen hypotheekleningen en met omzetafspraken. 'Ik sluit in een jaar 500 hypotheekleningen af voor jou. In ruil wil ik een hogere provisie per afgesloten hypotheek'.

Bij het item 'omzetafspraken' hoort het eerste 'opletmoment'. Het is zo dat de grote ketens (maar ook zelfstandige kantoren) bij het behalen van een bepaalde omzet bij een bank met terugwerkende kracht een bonus krijgen over de gehele omzet. Zodra bijvoorbeeld de vijf miljoen grens door een kantoor in een bepaald jaar gehaald is krijgt dat kantoor 0,2% meer provisie over die vijf miljoen (euro 10.000,- bonusprovisie!). Dus bij een omzet van 4 miljoen is het goed denkbaar dat dat kantoor consumenten naar deze bank 'duwt' om zo de bonus veilig te stellen. Indien het product van deze bank goed is maakt het niet zoveel uit. Wel is er nu sprake van een zekere afhankelijkheid terwijl onafhankelijkheid meestal gepretendeerd wordt. Hier is sprake van een zekere 'perverse prikkel' (terminologie uit politiek Den Haag).

Productgerelateerde provisie

Naast de basisprovisie en de omzetgerelateerde bonussen zijn er mogelijkheden om aanvullend provisie te genereren. Bij de spaarhypotheek wordt meestal meer provisie uitgekeerd dan bij een aflossingsvrije hypotheek. De consument betaalt een rentetoeslag van 0,2% per jaar over het spaarhypotheekdeel.

MEER WETEN?

Bekijk ook eens onze website

<http://www.tilburg-taxatie.nl>



Echter bij een spaarhypothec is het zo dat de aflossingspremie lager is zodra de te betalen hypotheekrente hoger is. De oorzaak is gelegen in het feit dat het jaarlijkse gegarandeerde rendement over het spaargeld in de spaarpot gelijk is aan het percentage van de hypotheekrente. Dus een hogere rente geeft een hoger rendement. Bij een hoger rendement is er minder premie benodigd om een bepaald deel van de hypotheek op einddatum af te lossen. Het meerdere aan te betalen rente (0,2%) is aftrekbaar (ingeval van een eigenwoningsschuld). Dus de netto rentetoeslag is iets meer dan 0,1%. De premie is lager zodat de totale lastenverzwaring minimaal is (een paar euro per maand). De extra provisie op een spaarhypothec bedraagt 1% tot 1,5% (bovenop de basisprovisie).

Het nadeel van deze provisiestructuur is dat een adviseur in de verleiding komt de client meer af te laten lossen middels een spaarhypothec dan noodzakelijk. Indien men de gehele hypotheek afsluit als spaarhypothec zijn de maandlasten veel hoger (hogere premie) dan dat men de helft van de hypotheek aflost en de andere helft aflossingsvrij afsluit.

Naast de spaarhypothec werd de beleggingshypothec (levenhypothec) vaak geadviseerd. Voor de aflossing van de hypotheek op einddatum werd (en wordt nog steeds!) een beleggingsverzekering afgesloten. Deze verzekering beloofde een uitkering op einddatum op basis van een voorspeld beleggingsrendement. Los van het feit dat de beurzen niet erg goed gepresteerd hebben sinds het eind van de jaren negentig is er een ander aspect aan deze verzekeringen waardoor de beloofde uitkeringen bij lange na niet gehaald worden. Van elke betaalde premie werd tot wel 40% afgeroomd. Van dit geld werden de torenhoge provisies aan adviseurs betaald. Daarnaast verdienden de verzekeringsmaatschappijen ook veel geld met deze polissen. Ook verzekeringen behorende bij de 'hybridehypothec' hebben vaak deze hoge kostenstructuur.

De reden dat deze verzekeringen veel verkocht werden is gelegen in het feit dat de aflossingspremie lager is dan bij de spaarhypothec en er gouden bergen beloofd werden met betrekking tot het opgebouwde kapitaal op einddatum. Daarnaast is er geen sprake van een rentetoeslag 0,2%. Dit product bood dus een lagere maandlast en dat sprak consumenten aan. Het gezegde 'goedkoop is duurkoop' wordt bij deze verzekeringen bewaarheid. Tussentijdse afkoop (binnen 5 tot 10 jaar) levert veel verlies op daar de kosten vooral in de eerste jaren ingehouden worden. Het beloofde kapitaal op einddatum (bij instandhouding van de polis) wordt bij lange na niet gehaald zodat men met een restschuld (hypothec) blijft zitten.

Overigens wordt de tegenvallende kapitaalopbouw vaak ten onrechte alleen maar toegeschreven aan de hoge kosten terwijl tegenvallende beleggingsrendementen hieraan ook debet zijn. Daarnaast is de overlijdensrisicoverzekering meestal in dezelfde polis geïntegreerd. De premie voor deze verzekering wordt onttrokken aan de waarde in de polis. Bij tegenvallende rendementen is het effect van deze premieonttrekking versterkt.

Verzekeraars zijn aangesproken op de (te) hoge kostenstructuur. De discussie die daarop volgde staat bekend als de woekerpolis affaire. Ondertussen heeft een aantal verzekeraars besloten de verzekeringnemers te compenseren middels terugbetalingsregelingen.

Een andere populaire manier om meer provisie te ontvangen is een renteopslag (bijv. 0,2%) toe te passen op een hypotheekdeel dat later afgelost wordt middels een op te bouwen kapitaal op een beleggersrekening. Het verhaal dat daarbij verteld wordt gaat als volgt:

'U betaalt 0,2% meer rente. Daar deze aftrekbaar is merkt u hier niet veel van in de maandlast. Daar tegenover staat een lagere kostenstructuur in het beleggingsfonds (bijv. geen aan- en verkoopkosten)'. De basisprovisie over de lening wordt bij zo'n constructie vaak verdubbeld.

Maandlastenbeschermers

Tenslotte noem ik de maandlastenbeschermers. Deze producten keren een maandelijks bedrag uit bij arbeidsongeschiktheid zodat de hypotheek betaalbaar blijft. In het licht van de herziene WAO (de WIA) zijn de wettelijke voorzieningen bij arbeidsongeschiktheid er niet beter op geworden. De producten die vaak naast de hypotheek aangeboden worden moeten een aanvulling op de wettelijke regelingen vormen. Vaak worden deze producten aangeboden middels betaling van een eenmalige koopsom. Deze koopsom (vaak enkele duizenden euro's) kan gefinancierd worden in de hypotheek. De hypotheek is hierdoor hoger. De hypotheekrente over de meegefinancierde koopsom is niet aftrekbaar. De provisies die uitgekeerd worden aan de bemiddelaar bedragen vaak 30% tot wel 40% van de koopsom!

Het is vaak een betere optie een maandelijkse premie voor de verzekering te betalen. De totale kostprijs van het product is dan een stuk lager terwijl de maandlast misschien wel iets hoger is. Echter de hypotheek is lager daar de koopsom niet meegefinancierd wordt en dat wordt nog wel eens over het hoofd gezien. De bemiddelaar ontvangt voor de premiebetalende variant veel minder provisie. Het gaat dan om een doorlopende provisie, een relatief klein bedrag per jaar.

Let bij het afsluiten van een dergelijk product goed op de dekkingsvoorwaarden. Er is vaak sprake van uitsluitingen. Vooral bij psychische en ruggerelateerde klachten is er vaak geen dekking. Beter is het eerst te kijken of via de werkgever een verzekering afgesloten kan worden via een (bestaande) collectieve regeling. Dit is vaak goedkoper en de dekkingsvoorwaarden zijn doorgaans beter.

Nieuwe regels

Gezien de complexiteit van hypotheekproducten en aanverwante producten/verzekeringen is het voor de consument moeilijk te bepalen of er hoge (verborgen) kosten in een product aanwezig zijn. De makkelijkste manier om een indicatie hierover te krijgen is te kijken naar de hoogte van de provisie die de bemiddelaar ontvangt. Vanaf 1 april 2009 zijn alle bemiddelaars in (en aanbieders van) deze producten verplicht om hun verdiensten kenbaar te maken. Deze maatregel zorgt voor veel beroering in de branche.

Naast deze verplichting heeft de overheid bepaald dat nog maar 70% van de afsluitprovisie ineens uitbetaald mag worden. De overige 30% wordt uitgesmeerd over 5 jaren als doorlopprovisie. De wetgever overweegt zelfs om de direct te ontvangen afsluitprovisie te verlagen van 70% naar 50%. Volumegerelateerde bonusprovisies zijn vanaf 1 januari 2009 verboden. Op deze manier beoogt de wetgever de 'perverse prikkels' voor bemiddelaars te beperken.

Tenslotte zijn verzekeraars verplicht de kostenstructuur in polissen kenbaar te maken voordat de verzekeringsovereenkomst aangegaan wordt.