

Leads doorgeven: btw of Wft?

Financiële dienstverleners brengen steeds meer focus aan. Vooral bij kleinere kantoren ontstaat – al dan niet gedreven door vergunningvereisten of financiële risico's – een focus op bijvoorbeeld schadeverzekeringen of hypotheeken. Om de klant toch in de breedte van dienst te kunnen zijn, wordt samenwerking gezocht met andere kantoren waarnaar klanten in voorkomende gevallen worden doorverwezen.

Door: drs. Frans Kemper RA, partner bij SVC, Adviseurs & Accountants voor financiële dienstverleners

Als voorbeeld worden een schadekantoor en een hypotheekkantoor genomen. Alhoewel het schadekantoor (nog) wel over een vergunning voor hypotheeken beschikt, heeft dit kantoor ervoor gekozen om klanten voor hypotheeken door te verwijzen naar het hypotheekkantoor waarmee wordt samengewerkt. Het hypotheekkantoor beschikt eveneens over een vergunning om schadeproducten te adviseren, maar kiest ervoor om in voorkomende gevallen door te verwijzen naar het schadekantoor. Beide kantoren hebben over en weer vergoedingen afgesproken voor de doorverwijzingen. In het onderhavige voorbeeld

verwijst het schadekantoor een klant door naar het hypotheekkantoor door middel van het doorgeven van de NAW-gegevens van de klant.

De vraag rijst of het schadekantoor een vergunning nodig heeft voor advisering en bemiddeling van hypotheeken nu het relaties actief doorverwijst naar het hypotheekkantoor. Dit is afhankelijk van de informatie die wordt doorgegeven. Voor het doorgeven van uitsluitend de NAW-gegevens van de klant is geen Wft-vergunning vereist. Geeft het schadekantoor meer informatie door, dan wordt dit in het kader van de Wft gezien als bemiddeling. Wanneer het schadekantoor daarvoor geen vergunning heeft, bedraagt de minimumboete door de AFM € 96.000. Dat vormt voor het schadekantoor in voorkomende gevallen dus een aanzienlijk risico.

Maar ook het hypotheekkantoor handelt in een dergelijk geval in strijd met de Wft. Het is een financieel adviseur namelijk verboden samen te werken met een bemiddelaar die niet beschikt over een (juiste) Wft-vergunning. Zeker in de situatie wanneer het schadekantoor zelf niet over de vergunning voor advisering en bemiddeling in hypotheeken beschikt, is het zaak

ADVIES

Het doorspelen van leads heeft consequenties voor vergunningseisen, beloningstransparantie, inducement en btw. Wilt u geen risico lopen, dan is het aan te bevelen om u te beperken tot het verstrekken van uitsluitend NAW-gegevens. Verder moet u rekening houden met de volgende twee aspecten:

1. Een afgesproken vergoeding bij het doorspelen van leads valt bij complexe producten, hypothecaire kredieten, woonlastbeschermers en (natura)uitvaartverzekeringen onder de regels voor inducement en beloningstransparantie en moet daarmee kunnen worden uitgelegd aan de klant.
2. De leadvergoeding is in beginsel belast met btw, tenzij het doorverwijzende kantoor kan aantonen dat de uitgevoerde werkzaamheden een sterke gelijkenis vertonen met de werkzaamheden die doorgaans gebruikelijk zijn bij bemiddeling. Bij doorverwijzingen zal dit doorgaans niet het geval zijn.

Meer weten? Ga naar www.SVCnet.nl.



zorgvuldig om te gaan met de aard en omvang van de door te geven informatie. Andersom geldt dit uiteraard ook voor het hypotheekkantoor.

Beloningstransparantie

In de 'Leidraad passende provisie' heeft de AFM haar interpretatie gegeven van de bepalingen omtrent provisiebetaling en beloningstransparantie. De vergoeding die het hypotheekkantoor betaalt aan het schadekantoor heeft afhankelijkheid van de dienst van het hypotheekkantoor, te weten het bemiddelen in hypotheeken. Het feit dat het verstrekken van uitsluitend contactgegevens niet kwalificeert als bemiddelen inzake een hypotheek, doet dus niet ter zake.

De vergoeding moet door het hypotheekkantoor dan ook worden getoetst aan de inducementregels. Hierbij rijst al snel de vraag wat een reële vergoeding is voor het doorgeven van 'slechts' NAW-gegevens en in hoeverre dit aan de klant valt uit te leggen. De vergoeding dient in redelijke mate in verhouding te staan met de uitgevoerde werkzaamheden door het schadekantoor en dient bovendien niet dusdanig hoog te zijn dat deze afbreuk doet aan de verplichting van het hypotheekkantoor om zich in te zetten voor de belangen van de klant. Bovendien dient de betaalde vergoeding voor de klant transparant te worden gemaakt door het hypotheekkantoor.

Het schadekantoor valt in dit voorbeeld niet onder het toezicht van de AFM en hoeft de provisie dus niet transparant te maken. Verstrekkt het schadekantoor meer gegevens dan de NAW-gegevens, dan dient ook het schadekantoor de vergoeding te toetsen aan de inducementregels en afhankelijk daarvan transparant te maken. Deze verplichting kan in dit geval niet worden afgewenteld op het hypotheekkantoor. Hierbij ontstaat in de praktijk een onnatuurlijke situatie, aangezien het schadekantoor niet betrokken is bij de directe dienstverlening aan de klant.

Andersom dient het schadekantoor bij het ontvangen van leads van het hypotheekkantoor voor complexe producten en woonlastenbeschermers ook de inducementregels in acht te nemen. Samengevat kan worden geconcludeerd dat de leadvergoedingen de nodige gevolgen hebben op het gebied van inducement en beloningstransparantie.

Leadvergoeding en btw

Voor de vraag of de leadvergoeding die het schadekantoor ontvangt, belast is met btw of assurantiebelasting of van beide is vrijgesteld, dient steeds de vraag te worden gesteld of er sprake is van bemiddelen. De hoofdregel luidt namelijk dat indien de dienstverlening bestaat uit bemiddeling er een beroep kan worden gedaan op de btw-vrijstelling. Deze btw-vrijstellingen vinden hun grondslag in de Europese btw-richtlijn waarin een btw-vrijstelling is opgenomen voor:

1. handelingen ter zake van verzekering en herverzekering met inbegrip van daarmee samenhangende diensten, verricht door assurantiemakelaars en verzekeringstussenpersonen;
2. de verlening van kredieten en bemiddeling inzake kredieten, alsmede het beheer van kredieten door degene die deze heeft verleend.

In diverse uitspraken heeft het Europese Hof nader invulling gegeven aan de term bemiddeling zoals deze is opgenomen in de Europese btw-richtlijn. Deze hoeft niet per definitie overeen te komen met de invulling die er – bijvoorbeeld door de AFM – wordt gegeven aan het begrip bemiddeling. Een belangrijk verschil dat in de praktijk nog wel eens onderbelicht blijft.

In het onderhavige voorbeeld – waarbij uitsluitend NAW-gegevens worden verstrekt door het schadekantoor – kan gesteld worden dat het schadekantoor conform de Wft geen bemiddelingsactiviteiten verricht en daarmee in beginsel geen beroep

'Leadvergoedingen hebben de nodige gevolgen op het gebied van inducement en beloningstransparantie'

kan doen op de btw-vrijstelling voor hypotheekbemiddeling. De uitspraken van het Europese Hof ten aanzien van de btw-wetgeving bevestigen dit. Worden meer gegevens dan uitsluitend NAW verstrekt, dan stelt de AFM dat er sprake is van bemiddeling. De vraag rijst of het vanuit de btw-wetgeving is gerechtvaardigd om dan ook een beroep te doen op de btw-vrijstelling voor hypotheekbemiddeling. De essentie van diverse uitspraken van het Europese Hof is de volgende. Wil de btw-vrijstelling voor bemiddeling van toepassing zijn, dan moet het schadekantoor bij doorverwijzing activiteiten verrichten die kenmerken van die van kredietbemiddelaars, assurantiemakelaars of verzekeringsagenten vertonen. Dit zal in de praktijk naar verwachting lastig aantoonbaar zijn, aangezien het merendeel van de werkzaamheden in de praktijk zal plaatsvinden door het hypotheekkantoor.

Dit betekent dat het schadekantoor ook in dit geval veelal geen beroep kan doen op de btw-vrijstelling voor hypotheekbemiddeling en kan er geconcludeerd worden dat de ontvangen vergoeding belast is met btw. Dit wordt bevestigd door de door de Nederlandse fiscus gehanteerde praktische vuistregel dat "indien de dienstverlening niet gericht is op het tot stand brengen van een overeenkomst" er sprake is van advies en daarmee sprake is van btw belaste dienstverlening. ■