SAKE 24 (Burger Oos Kaap), Saterdag
03 Sep 2011, p.10

# Finansiële adviseurs dalk kommissie kwyt

## Nuwe vorme van vergoeding vir diensteverskaffers sal nodig wees

**Liana Mocke**, Kaapstad

Die einde van kommissie op finansiële dienste is dalk in sig.

Mnr. Justus van Pletzen, hoof van die vereniging van finansiële tussengangers (FIA), sê die debat hieroor kan binne die volgende 12 maande weer op die agenda verskyn.

Dit lyk of reguleerders nie tevrede is met die gewone manier van kommissie betaal nie. "Die neiging in Europa is om ontslae te raak van kommissie op veral pensioen- en aftreeprodukte. Maar die vraag is steeds wie die produkte gaan verkoop en hoe dit gedoen gaan word," sê Van Pletzen.

"Dit maak nie saak of versekering aan die hand van advies en beplanning verkoop word en of 'n enkelbehoefte-benadering gevolg word nie. Die verkoop van 'n produk sal altyd 'n element van vergoeding moet bevat.

"Die vergoedingsdeel is nog altyd kommissie genoem. Die vraag is hoe vir die finansiële advies, risiko-ontleding en beplanning vergoed gaan word en wie daarvoor gaan betaal."

Die Wet op Finansiële Advies- en Tussengangerdienste (Fais) vereis prosesse van finansiële tussengangers wat tydrowend is en uitgawes en koste insluit waarvoor iemand vergoed moet word.

Van Pletzen sê watter vergoedingstruktuur ook al gebruik word, dit moet prakties, bekostigbaar en aanvaarbaar vir al die belanghebbendes wees – veral vir die kliënt.

"Dit moet ook by die Suid-Afrikaanse mark pas. Dit gaan nie die gewenste uitwerking hê om bloot Europese wetgewing hier na te volg nie. Hoe gouer oplossings en finaliteit gekry word, hoe beter."

### Wette en regulering

In 2005 is die formele "verklaring van voorneme" opgestel en produkverskaffers het onderneem om poliswaardes vir verbruikers te verbeter.

"In die verklaring van voorneme is gemeld dat die kommissie gemoeid met versekeringsprodukte op lang termyn uitgefaseer sou word en in die dokument oor kontraktuele besparings (2205/2006) is die tussentydse stappe hiervoor uiteengesit," sê mnr. Gerry Anderson, adjunk-registrateur van finansiëldiensteverskaffers van die Raad op Finansiële Dienste (RFD).

"Die maksimum kommissie wat op versekeringsprodukte gehef mag word, word tans bepaal deur lang- en korttermynversekeringswette. Of kommissie heeltemal uitgefaseer kan word, is 'n saak wat nog aandag moet kry," sê hy.

"Wat die Fais-wet betref, word die wyse van vergoeding (gelde of kommissie) van 'n adviseur nie voorgeskryf nie. Fais fokus op openbaarmaking en vereis dat kommissie of gelde aan die kliënt openbaar gemaak word," sê Anderson.

Volgens mnr. Andrew Bradley van acsis het die finansiële beplanningsinstituut 'n paar jaar gelede riglyne probeer opstel, maar dit is nie so eenvoudig nie.

"Die maklike deel is om te sê jy moet die gelde grond op die ervaring van die adviseur en hom moontlik per uur betaal. Die meer dinamiese deel kom in met die uitvoering van die plan en hoe rand- en bategegronde beleggings benader word."

Hy glo daar is 'n neiging na 'n geldstruktuur. "Dit is net 'n kwessie van tyd voordat die owerhede kommissie gaan verbied. Dis nie 'n kwessie van 'of' nie, maar wanneer," sê hy.

### Só werk vergoeding oorsee

Amerika volg nie 'n vaste struktuur met die betaling van adviseurs nie. Dit kan op gelde- of kommissiegrondslag geskied.

Die kliënt betaal byvoorbeeld per uur of eenmalig, gegrond op die kliënt se bates en/of inkomste.

Dié adviseurs ontleed hoofsaaklik portefeuljes en is daarom gewoonlik geskool in baie verskillende bateklasse, belasting en aftreeprodukte.

Van die adviseurs ontvang 'n salaris by die maatskappy waarvoor hulle werk of kommissie by die produkverskaffer. Ander ontvang van die gelde vir die finansiële planne wat hulle opstel en kommissie op die produkte wat verkoop is.

In 2013 word die "oorsig oor kleinhandelverspreiding" (RDR) in Brittanje van krag wat die invordering van kommissie op enige beleggings- en pensioenproduk sal verbied. Finansiële adviseurs sal met hul kliënte moet ooreenkom oor gelde.

Die huidige kommissie-struktuur kos kliënte na raming ongeveer £500 miljoen per jaar. Daar word nie verwag dat die RDR koste vir kliënte gaan verhoog nie en dit is eerder daarop gemik om enige partydigheid wat kommissie op produkte kan meebring, uit te skakel.

Die nuwe regulasie sal wel die minimum kwalifikasiestandaarde vir adviseurs verhoog.

Adviseurs wat nie onafhanklike advies lewer nie, sal ook uitgewys word.