

Analyse: Belastingvoordeel slaat om in een nadeel

Door Merijn Rengers

Honderdduizend mensen per jaar financieren de aankoop van hun huis met een ingenieuze combinatie van lening, overlijdensrisicoverzekering en belegging: de beleggingshypotheek. Niet te versmaden, zal elke tussenpersoon beweren. 'Dit is een aantrekkelijk product', zal hij zeggen. 'Lage maandlasten, een kans op een hoog rendement en als klap op de vuurpijl een fiscaal voordeel van 1,2 procent: over het opgebouwde vermogen in de beleggingspot betaalt u geen 1,2 procent vermogensrendementsheffing.' Klopt allemaal, staat in een onderzoek van de financiële beleggingssite Independer.nl dat maandag werd gepubliceerd. Alleen is de kwalificatie 'aantrekkelijk' niet op zijn plaats. Want het is goedkoper om zelf een lening af te sluiten, zelf te beleggen in een beleggingsfonds en zelf een overlijdensrisicoverzekering af te sluiten. Goedkoper dus dan dat allemaal door een bank of verzekeraar te laten doen. Zelfs het gemiste belastingvoordeel van 1,2 procent (over het in eigen beheer opgebouwde vermogen moet braaf elk jaar belasting worden betaald) laat de balans niet doorslaan in het voordeel van de hypotheekconstructies, niet zelden voorzien

Independer.nl berekende dat banken en verzekeraars gemiddeld bijna 3 procent aan beleggingskosten inhouden. Zelf afsluiten van een overlijdensrisicoverzekering en zelf storten in een beleggingsfonds komt inclusief het fiscale nadeel uit op 2,4 procent kosten.

De kosteninhoudingen komen hard aan, vooral als beurskoersen niet stijgen. Vrijwel iedereen die de afgelopen vier jaar via zijn hypotheek is gaan beleggen, is op dit moment op papier duidelijk armer dan vóór die keuze.

Niet alleen voor consumenten zijn de hoge kosten die banken en verzekeraars in rekening brengen slecht nieuws. Vooral de fiscus is de dupe.

Het afromen van fiscale voordelen is een kunstje dat de financiële sector sinds mensenheugenis beheerst. Zo was fiscaal voordeel een belangrijk verkoopargument bij het aan de man brengen van talloze financiële producten, zoals lijfrentes, kapitaalpolissen en aandelenlease-contracten.

Veel van die oneffenheden zijn gladgestreken bij de belastingherzieningen van de afgelopen jaren. Daarbij is het fiscale voordeel bij beleggingshypotheken ongemoeid gelaten, met alle narigheden vandien. Die gaan verder dan de hoge kosten. Zo lukt het de financiële sector maar niet echt inzicht te bieden in de hoogte van de kosten. Sterker, de meeste financieel adviseurs kennen zelf de opbouw van de kosten nauwelijks.

Een tweede nadeel van het fiscale voordeel is dat het leidt tot financiële constructies waarin de consument gevangen zit. Zo komen consumenten alleen onder het betalen van de 1,2 procent vermogensrendementheffing uit, als zij dertig jaar lang de beleggingen aan hun hypotheek koppelen. Dat is uitermate lang, aangezien huizenbezitters gemiddeld eens in de zeven jaar van huis (en hypotheek) wisselen.

De fiscale bevoordeling van deze ingewikkelde hypotheekproducten wekt bevreemding. Die kost honderden miljoenen, zonder dat duidelijk is wie daar nou bij gebaat is - behalve dan de financieel adviseurs, banken en verzekeraars.

De Volkskrant, 9-11-2004