



Familie *vermogen*

Michael Maslinski • Corné Brouwers • Reinier Russell • Jurgen Geerlings • Lineke Sneller • Paul Koster • Quirijn Bongaerts • Maartje van Casteren • Nout Wellink • Xavier Auerbach • Marnix van Rij • Vincent Oort • Jan Nieuwenhuizen • Peter Kavelaars • Cees Goosen • Nathalie Idsinga • Raya Oranje • Saskia Laseur • Frederike van Harskamp • Frans Sonneveldt • Desire van Beelen • Jules de Beer • Sabine de Wijkerslooth • René de Zwaan • Wouter Weijand • Peter Cornelius • Gertjan van der Baan • Aart Bakker • Berry van Kollem • Mark Grol • Jolien Schuerveld • Eva Kalis • Robert-Jan van Ogtrop • Tim Noortman • Reyer Hulstein

Belastingdienst
Russell Advocaten
Mesa
Nyenrode
Vereniging van Effectenbezitters
Providence Capital
Auerbach & Co.
EY
PwC
Erasmus Universiteit
Loyens & Loeff
Arcagna
Van Hilten advocaten en mediators
Van Doorne Advocaten
Mazars Private Clients
Russell Reynolds Associates
AlpInvest
Vesteda
Sotheby's
Het Concertgebouw
Rijksmuseum
African Parks
Stichting Michelle

Inhoudsopgave

Inleiding	9
Preface	13
Hoofdstuk I ALGEMEEN	17
Vermogende families en de Belastingdienst	19
Familiebedrijven: uw (rechts)positie binnen de onderneming	25
Overdracht onderneming/vermogen	33
Beveiliging private ICT structuur	39
Vermogensscheiding: bescherming tegen bankroet	48
Family Office	55
Wat is de rol van centrale banken	61
Hoofdstuk II FISCAAL	67
Beleggen in privé of beleggen in de BV	69
Emigratie: Wie niet weg is, is gezien	78
Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten	87
De toekomst van de belasting over vermogensinkomsten	97
Hoofdstuk III TRANSPARANTIE	103
Vrijgestelde Beleggingsinstelling	105
Het Fonds voor Gemene Rekening	113
De commanditaire vennootschap	118
Huwelijkse voorwaarden	123
Echtscheiding: pleidooi voor een multidisciplinaire aanpak	135
Juridische rollen bij familievermogen	146

Hoofdstuk IV OVERDRACHT	153
Erven en Schenken	156
Stichting administratiekantoor	167
UBO-register	171
Een Familiefonds als goed doel; de fiscus helpt een handje	177
De volgende generatie	186
Samenstelling Bestuur STAK	193
Hoofdstuk V BELEGGEN	197
Het beheer van het vermogen	199
Infrastructuur en Private Debt	204
Private Equity	211
Vastgoed: Een aantrekkelijke klasse in uw portefeuille	221
Een landgoed: een familievermogen op zich	229
Monumenten: Garanties uit het verleden ...	232
Het ontwikkelen van een verantwoord beleggingsbeleid 'De Man met de Hamer'	237 245
Hoofdstuk VI INSPIRATIE	249
Muziek	251
Kunst	255
Natuur	261
Bestrijding van een zeldzame ziekte	265
BIJLAGEN	269
Bijlage 1: Kerncijfers centrale overheid 2017	271
Bijlage 2: Cijfers per huishouden in Nederland	273
Bijlage 3: Tarieven loon- en inkomstenbelasting 2017	275
Bijlage 4: Erf- en schenkbelasting 2017	277



8 Reyer Hulstein



12 Michael Malinski



18 Corné Brouwers



24 Reinier Russell



32 Jurgen Geerlings



38 Lineke Sneller



46 Paul Koster



47 Querijn Bongaerds



54 Maartje van Casteren



60 Nout Wellink



68 Xavier Auerbach



76 Marnix van Rij



77 Vincent Oort



86 Jan Nieuwenhuizen



96 Peter Kavelaars



104 Cees Goossen



122 Nathalie Idsinga



134 Raya Oranje-Jorna



144 Saskia Laseur



145 Frederieke van
Harskamp



154 Frans Sonneveldt



155 Desire van Beelen



166 Jules de Beer



176 Sabine de
Wijkerslooth-Lhoëst



192 René de Zwaan



198 Wouter Weijand



210 Peter Cornelius



220 Gertjan van der
Baan



228 Aart Bakker



236 Berry O. van
Kollum



244 Mark Grol



250 Jolien Schuerveld
Schrijver



254 Eva Kalis



260 Robert-Jan van
Ogtrop

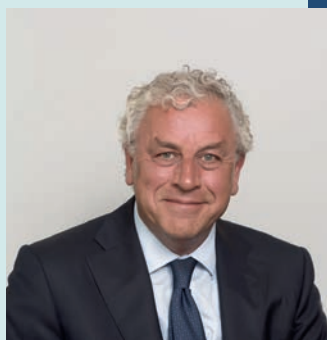


264 Tim Noortman

Curriculum Vitae

Reyer Hulstein, senior partner Providence Capital

Reyer is mede-oprichter van Providence Capital. Hiervoor was hij first vice-president bij Merrill Lynch. Reyer is sinds 1981 actief op het gebied van vermogensbeheer. Eerder was hij senior private banker bij MeesPierson, bij de Rabobank verantwoordelijk voor een vermogensbeheer groep en bij American Express Global Asset Management in Londen fundmanager voor institutionele relaties.



Inleiding

“Ik ben bang dat mijn zoon van twintig direct een Porsche koopt wanneer hij het vermogen erft”, merkte een cliënt op nadat hij zijn onderneming had verkocht. Dat was 25 jaar geleden. Ik was nog een broekie en net begonnen als vermogensbeheerder. Mijn reactie was intuïtief: “Geef hem en je dochter nu een ton en kijk wat zij ermee doen”. Na een paar jaar vertelde deze cliënt mij dat zijn kinderen nog zuiniger waren dan hijzelf, daarna is hij begonnen om het vermogen geleidelijk over te dragen. Dat was een eerste les.

Private Banking is inmiddels ingeburgerd als marketingkreet. Eigenlijk betekent het ‘privébankier’; je groeit met je cliënten mee. Het was dan ook een eer toen een cliënt opbiechtte dat hun kinderen, wanneer er een discussie over het vermogen is, mij ‘Oom Reyer’ noemen. Dat komt niet alleen door mij, maar ook door de ouders die openstaan voor het samenspel met de adviseurs. De tweede les luidt dus; streef naar openheid binnen familie en adviseurs.

Wij weten als geen ander dat beleggen belangrijk is bij het aansturen van een familievermogen. Om het vermogen op basis van koopkracht instant te houden, moet je een rendement maken van inflatie plus belastingen en persoonlijke uitgaven (wanneer er geen andere inkomstenbronnen zijn). In de praktijk geeft iedereen tussen de 1% en 3% van het vermogen uit, dus moet er jaarlijks een rendement van circa 5% à 7% worden gemaakt. En dat lukt vandaag de dag niet met een rente van circa 0% op een risicovrije belegging in staatsobligaties.

Het voordeel van een groter familievermogen is, dat de beleggingshorizon lang is: die gaat over generaties heen. Hierdoor kan ook

in andere, illiquide beleggingscategorieën worden belegd, zoals bijvoorbeeld in infrastructuur, onroerend goed, ‘private debt’ en ‘private equity’. Daarnaast heeft de historie ons geleerd dat een verdeling over verschillende vermogensklassen een goede bescherming is; spreiding is verstandig.

Naast het rendement moet iedereen zich ook realiseren wat de impact van vererving op het vermogen is. Dat werd mij volstrekt helder bij het onverwacht overlijden van de grondlegger van een familievermogen tijdens een volatiel moment op de kapitaalmarkten. Een vermogen van bijvoorbeeld 30 miljoen euro is bijzonder groot en gevoelsmatig kunnen daar meerdere generaties van profiteren. Met drie kinderen wordt het opgesplitst in circa 8 miljoen per kind (na successierechten), en daarna versnippert het bij vererving nog verder.

De aanslag successierechten moet meestal binnen 8 à 12 maanden na overlijden worden betaald. Wanneer het vermogen alleen in aandelen is belegd en de markten dalen vervolgens met 30%, dan kan die aanslag voor slapeloze nachten zorgen. De aanslag wordt immers bepaald op basis van het vermogen ten tijde van overlijden. Hierbij ga ik nog voorbij aan de complicatie van gefinancierd onroerend goed en andere illiquide beleggingen. In de hiervoor genoemde casus is een deel van de portefeuille gelukkig direct afgebouwd en (tijdelijk) als liquiditeit aangehouden.

Vermogensbeheer gaat dus verder dan alleen beleggen. Beleggen en fiscaliteit zijn immers communicerende vaten. Zoals mijn collega Marleen van Thienen altijd zegt: “Voor de meeste mensen is de administratie een eindpunt, voor ons is dit het startpunt.” Er zijn meerdere voorbeelden te geven van een ‘family office’-dienstverlening, die niet alleen ontzorgt, maar ook inzicht geeft in het totale vermogen en de fiscale structuren. Daardoor kan worden geanticipeerd op ontwikkelingen en kan beter advies worden gegeven.

Ook interessant was mijn ervaring in december 2016, een week na de presidentverkiezingen in Amerika. Mijn collega Andries

Nieuwland bezocht een tiental vermogensbeheerders in New York en ik mocht met hem mee. Zij hadden allemaal een eigen verhaal en analyse. Voor de goede orde, ik ben geen lid van het investment comité en had de rol van ‘pseudocliënt’. Ik luisterde dus met de oren van een klant. Dit deed mij denken aan een discussie die wij eerder hadden met de partners van een fiscale maatschap over ‘trusted advisor’; je kan een uitstekend advies geven, een goede relatie hebben, maar wanneer je het niet begrijpt dan ontstaat er vroeg of laat een probleem. Aan ons de taak om ervoor te zorgen dat de advisering goed is, om de relatie professioneel en persoonlijk te houden. Permanente educatie is dan ook een belangrijke taak. Wij hopen dat dit boek hieraan iets kan bijdragen.

Dit boek volgt op het boek ‘Vermogensfondsen’, waarin de meest belangrijke onderwerpen voor een vermogensfonds – geschreven door specialisten – staan beschreven. Voor ons was dit de inspiratie om een vergelijkbaar boek te maken voor het aansturen van een familievermogen. En dat boek heeft u nu in handen.

Wederom hebben wij veel geleerd van de gesprekken met de auteurs, de verdieping van de onderwerpen en het overleg. En ook nu vermelden wij graag weer dat door de plezierige contacten de samenstelling van het boek constructief is verlopen. Mijn vermoeden is, dat dit komt, omdat wij (inclusief alle auteurs) van ons vak houden en de rest gaat dan min of meer vanzelf.

Ook nu hebben wij de tekst, behoudens kleine aanpassingen, niet ingrijpend geredigeerd. Immers, net zoals op een conferentie, heeft elke persoon zijn eigen stijl van presenteren en zo blijft het artikel authentiek.

Graag wil ik iedereen – en in de eerste plaats natuurlijk alle auteurs die hieraan hebben meegewerkt – bedanken voor de totstandkoming van dit boek. Aan ons de taak om het up-to-date te houden, de relevante onderwerpen met u te bespreken en toe te lichten.

Reyer Hulstein
Januari 2017

Curriculum Vitae

Michael Malinski, partner Stonehage Fleming

Michael Maslinski has played a leading role in the development of the global wealth management sector from the early 1990's, as a strategic adviser to numerous private banks, wealth managers and family offices, many of them from start up.



In recent years he has focused mainly on the family office sector and has become a partner in Stonehage Fleming, a longstanding client of Maslinski & Co Ltd, which is the largest family office business in Europe and the Middle East.

Prior to founding Maslinski & Co Ltd in 1994, he spent 22 years at Coutts, in a variety of roles, most recently as Marketing Director and Head of Business Development.

Michael was recently given the prestigious Spears Magazine award for outstanding achievement, in recognition of his lifetime contribution to the sector.

Preface

I was delighted to be asked by Providence Capital to write a preface to their latest publication on 'Managing Family Wealth'. I believe this book is a significant contribution to the subject of family wealth management, because it recognises the numerous issues which have to be addressed, all requiring expert input, and includes contributions from 30 different specialists, all recognised as leading authorities in their fields.

The subjects covered obviously include investment management, tax, legal and structuring etc., but also the so called 'softer' issues such as family governance, succession and intergenerational transfer and understanding the differing perspectives of individual family members.

It is increasingly recognised in America and Europe, and indeed across the world, that the wealth management industry has to give much more greater priority to developing skills in understanding family dynamics and playing a key role in helping families to pass on their legacy from one generation to the next. Part of that role involves working with families to overcome significant differences of perspective between generations.

This is one of the reasons that the term 'family office' has become so popular in the wealth management sector. It would be a great mistake to think that this is just another term for wealth management. Actually, it means going far beyond the management of liquid assets to support the family in the oversight of **all** their assets and ventures, whilst understanding how the long term

preservation of the legacy depends primarily on how the next and subsequent generations are prepared for their inheritance.

There is increasing evidence that families believe their financial wealth will only be sustainable if it is part of a wider approach to developing and maintaining a legacy for the family, which will define the purpose of the wealth and include making a contribution to the community. There is little point in having wealth if it does not enhance the fulfilment of individual family members and enable them to make the most of their individual talents as well as the assets they inherit.

Every family member has a part to play and the role of the wealth manager or family office is not merely managing a pot of money – he or she is contributing to the long term success of the family itself. This means that major decisions need to balance many interlocking considerations which go far beyond conventional financial analysis. Wealth managers must develop the skills and experience to support their clients in this wider context.

Over the last 25 years, I have advised many financial institutions across the world on establishing and developing their private banking and wealth management businesses. The wealth management sector has grown much faster and become much larger than any of us could have anticipated, but as portfolio management becomes increasingly commoditised, it must rise to the challenge of this wider ‘family centric’ role.

I have known Providence Capital for over 10 years and am well aware that, from the outset, they have sought to apply this approach to the management of wealth. It is very appropriate that they should be publishing a book which brings together so many elements of family wealth management and will help to set the agenda for the future development of the sector.

*Het behouden
van overzicht
kan soms niet
genoeg worden
benadrukt.*



Hoofdstuk I

ALGEMEEN

Aan een familievermogen is meestal een familiegeschiedenis vooraf gegaan. Vaak was sprake van een familie-onderneming, die van generatie op generatie werd overgebracht. Het behoud van een familievermogen door de tijd heen is geen vanzelfsprekende zaak. De bescherming, het bestuur en de overdracht van dat familievermogen is nogal een klus, waar vele aspecten aan vastkleven. In dit hoofdstuk komen daarvan een aantal ter sprake. Ook de administratieve organisatie en ontzorging van een family-office komt hierbij aan de orde. Zelfs aan de beveiliging van ICT-data kan niet worden ontkomen. Ook de Belastingdienst ziet het belang in van deze groep cliënten en heeft hier een aparte afdeling voor opgezet.

Curriculum Vitae

Corné Brouwers, vaktechnisch coördinator bij de Belastingdienst, Directie Grote Ondernemingen, Team Zeer Vermogende Personen

Corné studeerde Fiscaal Recht aan de universiteit van Tilburg. Hij startte zijn loopbaan bij de Belastingdienst waar hij diverse functies heeft bekleed. Daarnaast was hij onder andere lid van de adviescommissie voor de totstandkoming van nieuwe wetgeving op het gebied van conserverende aanslagen, Wet uitfaseren pensioen in eigen beheer en van bepaalde onderdelen van het Belastingplan 2017. Corné is (co)auteur van verschillende publicaties waaronder twee publicaties in 2012 en 2013 over Horizontaal toezicht bij vermogende particulieren. Op dit moment is hij lid van de programmaraad en coördinator vaktechniek van het Programma Zeer Vermogende Personen van de Belastingdienst.



Vermogende families en de Belastingdienst

Verleden

In 2009 verscheen er een rapport van de OESO waarin aan de aangesloten belastingdiensten de aanbeveling wordt gedaan om meer aandacht te geven aan *(Ultra) High Net Worth Individuals*, (*UHNWI*), of, vertaald in het Nederlands, *'Zeer Vermogende Personen'*, (*ZVP*)¹. Argumenten van de OESO om hiervoor te pleiten zijn, kortgezegd:

- de complexiteit aan zaken die bij vermogende families en de door hen beheerde vennootschappen vaak aan de orde is;
- de omvang van het hiermee gepaard gaande fiscale belang;
- de mogelijkheid van vermogende families om gebruik te maken van agressieve fiscale planning, en
- de impact die een dergelijke aandacht heeft voor het algehele vertrouwen in het belastingstelsel.

De OESO raadt de aangesloten belastingdiensten aan een behandelteam voor deze doelgroep op te zetten (*'a dedicated HNW unit'*). Daarbij zou de behandeling vergelijkbaar kunnen zijn met die zoals we die in Nederland al kennen bij de behandeling van grote ondernemingen, namelijk gebaseerd op een opgebouwde intensieve en duurzame relatie (*'enhanced relationship'*). Ook wijst de OESO op het belang van aandacht voor ZVP bij wetgeving en vraagt zij risicoanalyses te delen met aangesloten landen.

OESO, *Engaging with High Net Worth Individuals on Tax Compliance*, 9 september 2009, ISBN 978-92-64-06883-4

Dit rapport, gecombineerd met de eveneens aanwezige interne notie van het belang van aandacht voor ZVP, heeft in 2014 geleid tot het instellen van een *'Programma ZVP'*² bij de Belastingdienst. Tot die tijd kregen de dossiers van ZVP geen andere aandacht dan andere dossiers, terwijl de door de OESO benoemde argumenten dat mogelijk wel rechtvaardigden.

Heden

Met de start van het Programma ZVP, medio 2014, is een tijdelijk *'Team ZVP'* aangesteld. Dat team bestaat uit tien medewerkers van de Belastingdienst die hun sporen op een of meer voor ZVP relevante onderwerpen hebben verdiend en die oog hebben voor de belevingswereld van de doelgroep. Door het uitvoeren van onderzoeken en het volgen van een specialistische opleiding hebben zij zich inmiddels verder ontwikkeld tot experts die snel de consequenties van een fiscale gebeurtenis voor verschillende belastingen kunnen overzien en beoordelen.

Het Team ZVP richt zich op personen en families met een vermogen van 25 miljoen euro of meer, die bovendien in Nederland belastingplichtig zijn. Deze dossiers worden tot dusver bij de Belastingdienst behandeld in de segmenten Grote Ondernemingen, Midden- en Kleinbedrijf en Particulieren, maar Team ZVP heeft de afgelopen tijd een beperkt aantal *'ZVP-dossiers'* geadopteerd en in behandeling genomen. Er is in de meeste gevallen contact gezocht met de ZVP, maar in elk geval met zijn of haar adviseurs. Daarbij is, door intensief 'samen op te trekken', zichtbaar geworden dat bij vermogende families met name onderwerpen als privacy, het in stand houden van het vermogen en de overdracht van het vermogen hoog op de agenda staan. Hiermee is niet alleen het inlevingsvermogen in de wereld van de ZVP vergroot, maar het

2 Ook de Intra-European Organisation of Tax Administrations (IOTA), waarvan Nederland in 2014 voorzitter werd, en Fiscalis hebben het onderwerp *'ZVP'* inmiddels geadopteerd.

heeft ook laten zien dat vermogende families over het algemeen niet (alleen) door fiscale motieven worden gedreven. Veeleer hebben zij behoefte aan zekerheid vooraf over de fiscale gevolgen van voorgenomen rechtshandelingen. Die zekerheid zoekt zij graag bij een deskundig vast aanspreekpunt bij de Belastingdienst die ‘*de taal*’ van de ZVP en zijn adviseurs spreekt. Dat de medewerkers van Team ZVP als zodanig te kwalificeren zijn, moge blijken uit het feit dat de afgelopen periode verschillende ZVP-adviseurs ons hebben benaderd met de vraag of hun cliënt behandeld zou kunnen worden door het Team ZVP. Vanwege de Programma-fase waarin we tot dusver verkeerden, hebben we hieraan helaas geen gevolg kunnen geven.

Toekomst

In de zeer nabije toekomst zou hier echter verandering in kunnen komen! Op basis van de aanbevelingen van het Programma ZVP heeft de leiding van de Belastingdienst namelijk onlangs besloten dat ZVP (i.e. vermogenden met een vermogen van 25 miljoen euro of meer) een ‘*subsegment*’ zullen gaan vormen binnen het segment Grote Ondernemingen. Dat betekent, dat alle vermogende families die aan dit criterium voldoen bij de Belastingdienst, een vorm van individuele en integrale klantbehandeling zullen krijgen met een eigen ‘*klantcoördinator*’ als vast aanspreekpunt. Het huidige Team ZVP zal daardoor uitgroeien naar een groep van enkele tientallen medewerkers.

Met deze groep medewerkers is de belastingdienst in staat om de familie en de vermogenspositie van een ZVP goed in kaart te brengen en strak de regie te voeren in de fiscale behandeling van een ZVP. Hierdoor wordt het gemakkelijker voor belastingplichtigen die hun zaken goed willen regelen. Zij zullen eenvoudiger en sneller duidelijkheid krijgen over hun fiscale positie. Voor ZVP die het

met hun fiscale aangelegen niet zo nauw nemen, wordt het tegelijkertijd lastiger om belasting te ontwijken!

Naar verwachting zal dit in de loop van 2017 (gefaseerd) zijn beslag krijgen!

Curriculum Vitae

Reinier Russell, managing partner Russell Advocaten

Studeerde rechten en economie aan de Vrije Universiteit van Amsterdam en is gecertificeerd mediator (NMI) en sinds 1990 werkzaam als advocaat en mediator op het gebied van ondernemings-, arbeids-, aansprakelijkheids- en contractenrecht en kunst & recht. Reinier Russel adviseert nationale en internationale bedrijven in alle facetten van de dagelijkse bedrijfsvoering en is breed gespecialiseerd in kwesties rond ondernemingen, personeel, vastgoed en overheid. Heeft zitting in de EMEA Executive Committee en de Quality Assurance Board van the International Society of Primerus Law Firms. Daarnaast is hij honorair consul van Brazilië in Amsterdam en bestuurder van diverse charitatieve instellingen.



Familiebedrijven: uw (rechts) positie binnen de onderneming

Familiebedrijven onderscheiden zich van andere ondernemingen doordat de familie, het bedrijf en de eigendom daarvan, met elkaar zijn verstrengeld. Om een scherper beeld te krijgen van uw positie binnen het familiebedrijf is het daarom van belang om te begrijpen hoe deze onderdelen in de praktijk werken en op welke wijze zij tot elkaar in verhouding staan. In dit artikel zal daarom per onderdeel worden ingegaan op de verschillende actoren binnen het familiebedrijf, zoals aandeelhouders, bestuurders, commissarissen en de daarbij behorende verantwoordelijkheden en aansprakelijkheid. Ten slotte komt het familiestatuuat aan de orde.

Eigendom

Algemene vergadering van aandeelhouders

Het in familieverband houden van aandelenkapitaal wordt als de basis van een familiebedrijf beschouwd. De eigendom van bedrijven is in handen van de aandeelhouders en samen vormen zij de algemene vergadering van aandeelhouders (AVA).

De AVA heeft in beginsel de bevoegdheid tot benoeming, schorsing en ontslag van bestuurders en commissarissen. Zowel het bestuur als de raad van commissarissen (RvC) leggen verantwoording af aan de AVA over hun bestuur respectievelijk toezicht. De AVA mag zich echter niet rechtstreeks begeven op het aan het bestuur voorbehouden terrein, namelijk het besturen van de vennootschap. Er is derhalve een scheiding tussen de aandeelhoudersfunctie (eigendom) en de bestuursfunctie (bedrijf). In de AVA wordt afzonderlijk

gestemd over goedkeuring van het door het bestuur gevoerde beleid en het door de RvC uitgeoefende toezicht.

Een van de onderscheidende kenmerken van familiebedrijven is dat familieleden aandelen in het familiebedrijf doorgaans door schenking of vererving verkrijgen. De volgende generatie heeft soms slechts in geringe mate kennis en inzicht in het bedrijf. Het is mogelijk om in zo'n geval de zeggenschap te reguleren, bijvoorbeeld door de certificering van aandelen. Door splitsing van financiële rechten en zeggenschapsrechten blijven aandeelhouders gerechtigd tot alle financiële aanspraken die aan de aandelen verbonden zijn, maar kunnen de aandelen worden beheerd door bijvoorbeeld een familieholding ('administratiekantoor'). Daarnaast is het mogelijk om bepaalde familieleden stemrechtloze aandelen te geven en andere familieleden juist bijzondere rechten toe te kennen.

Bedrijf

Raad van bestuur

In familiebedrijven wordt het bestuur vaak gevormd door (één van de) familieleden die tevens aandeelhouder zijn, wat kan leiden tot een zekere vorm van belangenverstrengeling. Hoe moeten de benoeming en het ontslag van bestuurders en de taakvervulling van het bestuur worden geregeld?

Benoeming & ontslag bestuurders

Als hoofdregel geldt dat bestuurders worden benoemd en ontslagen door een besluit van de AVA. Als de onderneming door haar grootte kwalificeert als een zogenaamde structuurvennootschap, dient dat gedaan te worden door de RvC.

Taken bestuur

Het bestuur is belast met de dagelijkse leiding van de vennootschap, vertegenwoordigt de onderneming en dient het belang van de onderneming in al haar functies. Een bestuurder dient een

(potentieel) tegenstrijdig belang onmiddellijk aan de voorzitter van de RvC en aan de overige bestuursleden te melden.

Raad van commissarissen

De RvC bestaat uit minstens één lid, en bij structuurvennootschappen uit minstens drie leden. Vooral in familiebedrijven geldt dat de leden ten opzichte van elkaar en het bestuur onafhankelijk te werk moeten kunnen gaan. Iedere vorm of schijn van belangenverstrengeling tussen onderneming en commissaris moet worden vermeden.

Benoeming & ontslag commissarissen

Commissarissen worden benoemd door de AVA op bindende voordracht van de RvC. De AVA kan wel een aanbeveling doen. Verder kan de AVA met volstreekte meerderheid van stemmen de gehele RvC ontslaan. Daarnaast kunnen zowel de AVA, de RvC als de OR om het ontslag van een individuele commissaris verzoeken.

Taken RvC

De RvC heeft tot taak om toezicht te houden op het bestuur en het bestuur te adviseren. Goed toezicht brengt mee dat de RvC voldoende bevoegdheden heeft om dat toezicht te realiseren, waaronder de mogelijkheid om in te grijpen indien een bestuurder disfunctioneert. De RvC bij structuurvennootschappen heeft ruimere bevoegdheden.

- ***Niet-structuurvennootschappen***

Bij niet-structuurvennootschappen heeft de RvC veelal als taak om bestuurders te benoemen en te belonen. Verder kan de RvC een bestuurder schorsen en kan statutair worden bepaald dat de RvC ook bevoegd is tot ontslag van bestuurders. Dit is aan te raden indien het voor een ander orgaan (bijvoorbeeld de AVA bestaande uit familieleden) om persoonlijke redenen lastig kan zijn om tot ontslag te besluiten.

- *Structuurvennootschappen*

Bij structuurvennootschappen heeft de RvC een wettelijke taak om bestuurders te benoemen en te belonen. Het is voor familievennootschappen eenvoudiger geworden om te kiezen voor een verzwakt structuurregime, waardoor de bevoegdheid tot benoeming van bestuurders niet bij de RvC, maar bij de aandeelhouders berust.

Corporate Governance

Corporate governance ziet op goed bestuur en een goed toezicht hierop. Governance in een familiebedrijf betreft de verhouding tussen de drie belangrijkste organen binnen de onderneming: het bestuur, de RvC en de AVA. Aangezien zij in verschillende verhoudingen tot elkaar staan en elk verschillende belangen hebben, bestaat de kans op tegenstrijdige belangen. In deze paragraaf zal kort worden ingegaan op de betekenis van de begrippen goed bestuur en toezicht.

Goed bestuur

Bij goed bestuur van een bedrijf worden de belangen van aandeelhouders, werknemers en andere betrokkenen beschermd. Hierbij spelen verantwoording, verantwoordelijkheid en transparantie, maar ook onafhankelijkheid, deskundigheid en integer handelen een rol. De gedragsregels voor goed bestuur zijn opgenomen in de Corporate Governance Code voor beursvennootschappen, die ook voor andere bedrijven als maatstaf wordt gebruikt. Kenmerken van goed bestuur bij familiebedrijven zijn onder andere een familiestaatut en een RvC.

Toezicht

De RvC is belast met het toezicht op het bestuur. Het toezicht strekt zich onder andere uit over de realisatie van de doelstellingen van de onderneming, de strategie en de risico's die aan de ondernemingsactiviteiten verbonden zijn.

Ondernemingsraad

Een Ondernemingsraad (OR) moet verplicht worden ingesteld in elke onderneming waarin ten minste 50 personen werkzaam zijn. De OR kan indirect invloed uitoefenen op de corporate governance van de onderneming door middel van het advies- of instemmingsrecht voor belangrijke besluiten die de onderneming betreffen. Instemmingsplichtige besluiten zijn nietig indien er geen instemming is verkregen van de OR.

Aansprakelijkheid bestuurders

Als hoofdregel geldt dat het vermogen van de onderneming kan worden aangesproken voor schulden van de onderneming. Slechts in uitzonderlijke situaties kunnen bestuurders in hun privévermogen aansprakelijk worden gehouden. Niet alleen bestuurders die verwijtbaar handelen kunnen aansprakelijk worden gesteld, maar ook bestuurders die meenden hun taak zorgvuldig te hebben vervuld. Bestuurders kunnen intern en extern aansprakelijk zijn.

Interne aansprakelijkheid

De interne aansprakelijkheid heeft betrekking op de verantwoording die het bestuur schuldig is aan de onderneming. Iedere bestuurder is immers gehouden tot een behoorlijke vervulling van zijn taak. Indien het bestuur onbehoorlijk heeft bestuurd, dan kan ieder lid van het bestuur hoofdelijk aansprakelijk worden gehouden door de onderneming en iedere bestuurder kan afzonderlijk worden gedwongen de schade te vergoeden. Een bestuurder kan zelfs aansprakelijk zijn voor misstappen van een medebestuurder, tenzij hem geen ernstig verwijt gemaakt kan worden, en hij niet nalatig is geweest in het treffen van maatregelen om de gevolgen van onbehoorlijk bestuur af te wenden.

Externe aansprakelijkheid

De externe aansprakelijkheid ziet op de mogelijkheid van derden zoals schuldeisers van de onderneming, de fiscus, het pensioenfonds en de curator, om bestuurders in hun privévermogen aansprakelijk te stellen, omdat zij menen schade te hebben geleden als gevolg van het handelen van de bestuurder. Voor bestuurdersaansprakelijkheid

bij faillissement is vereist dat het bestuur zijn taak onbehoorlijk heeft vervuld en dat aannemelijk is dat dit een belangrijke oorzaak van het faillissement is. Daarnaast kunnen bestuurders hoofdelijk aansprakelijk worden gesteld voor bepaalde premie- en belasting-schulden van de onderneming.

Aansprakelijkheid commissarissen

De aansprakelijkheid van commissarissen is vergelijkbaar met de aansprakelijkheid van bestuurders. Deze aansprakelijkheid heeft echter een andere uitwerking. Indien commissarissen aansprakelijk zijn, zullen de bestuurders dit dikwijls ook zijn, andersom komt dit minder vaak voor.

Enquêterecht

Conflicten tussen aandeelhouders en het bestuur of tussen aandeelhouders onderling kunnen voor vervelende situaties zorgen, die de onderneming in gevaar kunnen brengen. Voor dergelijke situaties is de enquêteprocedure bij de Ondernemingskamer in het leven geroepen. Aandeelhouders die 10% of EUR 225.000,- van het kapitaal vertegenwoordigen kunnen zich tot de Ondernemingskamer wenden met het verzoek een onderzoek te laten instellen naar het gevoerde beleid, het bestuur en/of de dagelijkse gang van zaken binnen de onderneming. Indien blijkt dat er sprake is van wanbeleid, dan kan de Ondernemingskamer maatregelen treffen. Zo kunnen besluiten worden vernietigd en bestuurders en commissarissen worden geschorst of ontslagen.

Familie

Familiestatuu

Door middel van een familiestatuu kunnen de uitgangspunten voor goed bestuur en goed toezicht in het familiebedrijf in een duidelijk kader worden geplaatst. Het familiestatuu is een document opgesteld door familieleden dat bijvoorbeeld afspraken omvat over hoe familieleden kunnen toe- en uittreden in het familiebedrijf. Ook kan hierin een geschillenregeling en de bedrijfsopvolging

(vroegtijdig) worden geregeld. Er wordt in vastgelegd waar familie- en bedrijfsbelang elkaar raken. In de bijdrage over het familiestaatut in dit hoofdstuk leest u er meer over. Het is goed om voor ogen te houden dat de richtlijnen van het familiestaatut mogelijk moeten worden aangepast naar aanleiding van gebeurtenissen in het bedrijf of in de familie en dat dit effect kan hebben op de bestuurlijke verhoudingen zoals hierboven beschreven.

Tot slot

Juist in een familiebedrijf is het van groot belang om tijdig goede afspraken te maken over aandelen, bedrijfsvoering en de positie van familieleden. Het is aan te raden om bij voorgenomen wijzigingen niet alleen uw accountant, maar ook uw advocaat te betrekken. Een goed team van (juridische) adviseurs helpt bij het groeien en bloeien van uw familiebedrijf.

Curriculum Vitae

Jurgen Geerlings, directeur IFB, Instituut voor Familiebedrijfskunde

Jurgen adviseert en doceert in Nederland, Europa en het Verre Oosten. Hij richt zich met name op eigendomsstrategie, family governance, ondernemingsbestuur, het managen van generatiewisselingen en educatie van NextGen. Heeft na zijn rechtenstudie brede werkervaring opgedaan in corporate en private banking, daarna partner-oprichter van MESA Bestuursadviseurs voor het Familiebedrijf. Is als Academic Director bij Tias School of Business and Society School verantwoordelijk voor leergangen waarin het familiebedrijf centraal staat en werkt samen met onderwijsinstellingen in binnen en buitenland. Publiceert in vaktijdschriften en treedt op als spreker. Coauteur van twee boeken over de governance en de kapitalisering van het familiebedrijf.



Overdracht onderneming/ vermogen

Om een familievermogen, in welke vorm dan ook, succesvol voor te zetten in achtereenvolgende generaties, is meer nodig dan een professioneel beheer. De kunst is om de emotionele verbondenheid van de familieleden met het familievermogen om te zetten in een actieve vorm van betrokkenheid waardoor zij elkaar beschouwen als ‘psychologisch eigenaar’. De inspanningen en structuren om dit voor elkaar te krijgen heten samen ‘Family Governance’. Het familieberaad en het familiestatuuat zijn effectieve instrumenten om de Family Governance in praktijk te brengen en om de opvolgende generatie een basis en een kader mee te geven voor hun rol als verantwoord eigenaar.

Familieberaad

Het familieberaad wordt in het leven geroepen om een effectieve en structurele communicatie binnen de familie te waarborgen. Het familieberaad dient ook om een gemeenschappelijke visie te formuleren op de toekomst van het familievermogen en de rol daarbij van de familie. Met het familieberaad kunnen de voordelen van de identiteit van de familie en onderlinge verbondenheid worden versterkt. Het is het platform waar individuele belangen en gemeenschappelijke familiebelangen met elkaar in verband wordt gebracht; hiermee wordt voorkomen dat deze elkaar gaan doorkruisen. Aan de hand van de concrete gespreksonderwerpen van het familieberaad kunnen gevoelens en verwachtingen, die doorgaans onuitgesproken blijven, onbevangen met elkaar worden gedeeld. Het familieberaad is bovendien een schakel in het bestuur en management van het

familievermogen, omdat deze kan dienen voor de raadpleging van de eigenaren bij belangrijke beslissingen over het familievermogen.

Naarmate de familie zich ontwikkelt, ziet zij zich steeds weer geconfronteerd met nieuwe dilemma's en vraagstukken. Daardoor wijzigen ook de functie, de samenstelling en het karakter van het familieberaad. Bij een eerste generatie familiebedrijf vormt bijvoorbeeld het ondernemersgezin het familieberaad en staat de opvolgingsplanning centraal in de discussie. In de situatie van een derde of vierde generatie neven en nichten ligt de concentratie op het behoud van het bedrijf en/of andere vermogensbestanddelen die als erfgoed worden gezien. Vooral wanneer de familie groter wordt, blijkt het familieberaad een nuttig overleg om bijvoorbeeld een bredere betrokkenheid binnen de familie bij de discussie te bevorderen (de partners van de eigenaren, de volgende generatie), om familie-teams te smeden of om familiegerichte activiteiten en faciliteiten te organiseren. Iedere familie hanteert bij deze ontwikkelingen haar eigen uitgangspunten.

Familiestatuu

Met een familiestatuu worden uitgangspunten geformuleerd voor de relatie die de familie met het bedrijf en/of familievermogen onderhoudt. Het doel van het familiestatuu is om de continuïteit van het familievermogen en de harmonie binnen de familie te borgen. Deze vormen samen de basis voor succes op de lange termijn. Het statuu is een leidraad om een oplossing te vinden voor de verschillende dilemma's die kenmerkend zijn voor families met een familievermogen. Daarmee wordt voorkomen dat zij ontaarden in onoverkomelijke conflicten. Met het statuu wordt bereikt dat de familie adequaat kan anticiperen op ingrijpende gebeurtenissen die voorzienbaar zijn en men niet besluiteloos komt te staan ten opzichte van onvoorziene omstandigheden. Een goed opgebouwd en geformuleerd statuu is bovendien een raamwerk voor de verhouding met partijen buiten de familie. Dat geldt niet alleen voor

externe beheerders, managers en bestuurders, maar ook voor de adviseurs.

In een statuut worden bepalingen opgenomen over bijvoorbeeld de eigendom en de zeggenschap over de toetreding en uittreding van familieleden in de bestuurlijke en operationele functies, over de bezoldiging van familieleden en andere financiële aangelegenheden, over de communicatiestructuur en overlegprocedures. De bedrijfopvolging is vaak een aanleiding om een familiestatuuut op te stellen. Zo worden beginselen van goed bestuur op verschillende fronten helder uiteengezet. Deze bepalingen moeten, voor zover deze zich daarvoor lenen en het wenselijk is, wel worden omgezet in formele juridische documentatie waarmee de onderlinge eigendoms- en zeggenschapsverhoudingen worden geregeld. Denk bijvoorbeeld aan de statuten van de verschillende rechtspersonen, zoals BV en Stichting (Administratiekantoor), de aandeelhoudersovereenkomst, testamenten en huwelijkse voorwaarden, samenlevingsovereenkomsten en andere overeenkomsten en documenten die in het verlengde liggen van wat er in het familiestatuuut is afgesteld. Het familiestatuuut als zodanig is immers niet bedoeld als een overeenkomst; de bepalingen hebben een vergelijkbare status als een huwelijksbelofte. Zie ook het hoofdstuk over de Governance Familiebedrijven.

De echte grondslag voor een duurzame voortzetting van het familievermogen wordt gevormd door de waarden die de familie zich eigen heeft gemaakt en door de gemeenschappelijke visie die de familie heeft geformuleerd over haar rol. Het in de praktijk brengen van authentieke familiewaarden en van een eenduidige visie is kenmerkend voor succesvolle familiebedrijven. Zij ontleen hieraan immers hun onderscheidend vermogen binnen de markt. De waarden en de visie zijn evenzeer van belang voor families die hun vermogen in een andere vorm dan een familiebedrijf willen voortzetten: het vergroot immers de onderlinge verbondenheid als gezamenlijke voortzetters van het erfgoed.

Minstens zo belangrijk als het statuut zelf is het proces dat daaraan vooraf gaat. Het proces staat in het teken van grondige discussies waarbij persoonlijke verwachtingen en belangen in verband worden gebracht met het gemeenschappelijke belang. Afhankelijk van de familiestructuur, de strategische vraagstukken van het bedrijf en de mate waarin de familie al regelmatig over het bedrijf overleg pleegt, wordt een proces uitgestippeld. Daarbij moet rekening worden gehouden met specifieke familiekenmerken, familiale omstandigheden, de kenmerken en uitdagingen van het bedrijf en ook eventuele bijzondere aandachtspunten die in elke situatie verschillend zijn. Hoezeer de uitgangspunten ook kunnen gelden voor lange tijd, vaak over één of meerdere generaties heen, een regelmatige herziening daarvan aan de hand van ontwikkelingen binnen de familie en binnen het bedrijf/familievermogen is zeer aan te bevelen.

Curriculum Vitae

Lineke Sneller, hoogleraar IT Value Nyenrode Business University

Studeerde econometrie in Rotterdam en is postmaster Chartered Controller. Naast haar werk bij Nyenrode is Lineke onder meer lid van de Raad van Commissarissen van Achmea, ProRail en CCV, en non-executive director van Ortec international. Ze is voorzitter van het externe auditcommittee van Wigo4IT en partner van het Bureau voor Management & ICT. In de afgelopen jaren heeft Lineke diverse CIO (Chief Information Officer) en directieposities bekleed, bij Vodafone, Tele2, InterfaceFLOR en PTT Post. Daarnaast is ze voorzitter geweest van de IT-beroepsvereniging Ngi en lid van de raad van advies van de Vereniging van Registercontrollers. In 2010 werd zij verkozen tot Nederlandse CIO van het jaar.



Beveiliging private ICT structuur

Internet en informatiebeveiliging

Inleiding

Internet is niet meer weg te denken uit onze samenleving. Wij zijn overal en altijd online en connected. Aan het internet vertrouwen wij allerlei informatie toe die niet voor ieders ogen bestemd is. Informatiebeveiliging wordt daardoor belangrijk. Informatiebeveiliging is echter ook complex, en zelfs wanneer u zwaar beveiligd bent is het niet uit te sluiten dat u een keer ten prooi valt aan internetcriminaliteit. Voor internet-criminelen geldt echter net als voor gewone dieven dat zij het zichzelf graag makkelijk maken: als uw informatie beter beveiligd is dan die van de burens breken zij liever bij de burens in. Daarom in dit artikel drie aanbevelingen waarmee u uw informatie beter kunt beveiligen dan uw internet-burens.

Gebruik social media niet als huiskamer, maar als kroeg

Social media zijn websites waarop wij ons profiel en de gebeurtenissen in ons leven vastleggen en uitwisselen met ons netwerk van andere social media gebruikers. Social media hebben de afgelopen jaren een enorme vlucht genomen. Facebook, Twitter, WhatsApp, Instagram en LinkedIn zijn vanuit het niets uitgegroeid tot ondernemingen met beurswaarden van vele tientallen miljarden. Het gebruik van social media is over het algemeen gratis. Het verdienmodel van social media is grotendeels gebaseerd op het aanbieden van advertenties aan de gebruikers. Social media analyseren onze profielen, de informatie die wij uitwisselen en de samenstelling van ons netwerk om ons zo gericht mogelijk aanbiedingen te kunnen doen.

Wij delen vaak hele gevoelige informatie met ons social media netwerk. Dit heeft bepaalde risico's. Allereerst eisen de social media vergaande rechten op het gebruik van de informatie op. Zo staat in de gebruiksvoorwaarden van Twitter: "U geeft aan Twitter het recht om alles wat u op Twitter zet te gebruiken, te kopiëren, te vermenigvuldigen, te verwerken, aan te passen, te wijzigen, openbaar te maken, te versturen, te vertonen en te distribueren via welke huidige of toekomstige media dan ook". Ten tweede kunnen anderen uit het social media netwerk de gedeelde informatie misbruiken. Een triest voorbeeld hiervan is Chantal uit Werkendam, een slachtoffer van zogenaamde wraak-porno. Op Facebook verscheen een seksfilmpje van haar en haar toenmalige vriend, dat breeduit verspreid werd. Zij heeft digitale sporen van de dader gevonden en ze heeft inmiddels processen gevoerd tegen Facebook en haar oude school om de sporen verder te kunnen onderzoeken. Ze weet echter na vier jaar nog steeds niet wie het filmpje op Facebook heeft geplaatst.

Social media lijken gratis, maar u betaalt met privacy. Als privacy u heel veel waard is, dan is het gebruik van social media beslist af te raden. Dit is echter wel veel gevraagd, voor veel mensen speelt het leven zich tegenwoordig voor een belangrijk deel op social media af. Als u toch social media wilt gebruiken is het van belang dit met gezond verstand te doen. Beschouw social media niet als de huiskamer, maar eerder als een bioscoop of een kroeg. Deel op social media dus geen informatie die u ook niet zou delen met diegene die toevallig op de barkruk naast u zit.

Gebruik geen openbaar Wifi

Ons leven speelt zich voor een groot gedeelte online af. Zo hebben 9.8 miljoen Nederlanders een WhatsApp account, en gebruiken 7.0 miljoen Nederlanders tenminste dagelijks WhatsApp. Dit betekent dat we voortdurend verbinding met het internet maken. Dit kan bijvoorbeeld via een draadloos netwerk, ook wel wireless- of *Wifi*-netwerk genoemd. Wifi is tegenwoordig vrijwel overal ter wereld

openbaar beschikbaar, soms gratis en soms tegen een geringe vergoeding.

Het gebruik van openbare Wifi-netwerken is echter niet veilig. Met weinig moeite en een apparaatje van een paar tientjes kan iedereen die met een openbaar Wifi-netwerk verbonden is iedere toetsaanslag van iedere andere gebruiker van het netwerk onderscheppen. Aangezien een gebruikersnaam, een wachtwoord en een creditcardnummer gewoon een reeks van toetsaanslagen zijn, is vertrouwelijke informatie op openbare Wifi-netwerken niet veilig.

Wij zijn ons echter meestal niet van dit beveiligingsrisico bewust. KRO's Brandpunt maakte in 2014 een rapportage op het terras van een bekend koffiebedrijf waar veel mensen achter hun computer zaten te werken. Een ethische hacker had zonder dat iemand het merkte het Wifi-netwerk van het koffiebedrijf overgenomen. Hij kon dus zien wat iedereen intypte. Brandpunt confronteerde een bezoeker met deze kennis: "We hebben net uw hele Hotmail kunnen inkijken. Het wachtwoord was 68greenvalley. Wat vindt u daarvan?". De bezoeker: "Ik ben verbijsterd. Ik had niet verwacht dat dat zo makkelijk ging. En dan denk ik van Microsoft, Hotmail, dat zal wel goed beveiligd zijn, maar dat is dus niet zo". De gevolgen van misbruik van onderschepte data kunnen groot zijn. Dit ondervond onlangs Pippa Middleton, de zus van de Britse Princess Kate. Na een hack werden drieduizend van haar privé-foto's aan de media te koop aangeboden.

Er zijn diverse manieren om de risico's van openbare Wifi-netwerken te verkleinen. Gebruik bijvoorbeeld geen openbaar Wifi, maar een mobiele dataverbinding van een telecomoperator om verbinding met het internet te maken. Hier zijn natuurlijk wel kosten aan verbonden, maar die zijn veruit te verkiezen boven de enorme risico's van openbare netwerken. Schaf eventueel bij verblijf in het buitenland een lokaal mobiel abonnement met databundel aan. Ook hieraan zijn kosten verbonden, maar de zeer hoge tarieven voor internationaal dataverkeer die buiten de Europese Unie nog steeds worden gehanteerd, worden met een lokaal mobiel abonnement voorkomen. Als u beslist de openbare Wifi-netwerken wil blijven gebruiken, installeer dan VPN-software. Deze software verstuurt netwerkverkeer via een zogenaamd Virtual Private Network,

waarmee alle gegevens versleuteld worden. Dit is de goedkoopste manier om risico's van openbaar Wifi tegen te gaan, maar de installatie en het gebruik van VPN-software vereisen wel enige technische kennis.

Beheer meerdere gebruikersnamen met unieke wachtwoorden

Op het internet raadplegen wij publieke informatie, en hebben wij toegang tot informatie die voor ons persoonlijk is bedoeld of ons persoonlijk eigendom is. Toegang tot persoonlijke informatie op het internet kunnen we meestal pas krijgen na invoer van een combinatie van een gebruikersnaam en een wachtwoord. Hoewel er tegenwoordig ook wel andere manieren van informatiebeveiliging zijn, is de combinatie van gebruikersnaam en wachtwoord nog steeds de meest gebruikelijke manier.

Gebruikersnamen en wachtwoorden kunnen in verkeerde handen vallen. Gegevens van individuele gebruikers kunnen natuurlijk gestolen worden, maar ook social media en e-mail leveranciers zijn regelmatig slachtoffer van grootschalige diefstal van gebruikersnamen en wachtwoorden. Zo werden in 2012 e-mail adressen en wachtwoorden van ten minste 100 miljoen leden van LinkedIn gestolen, en moest Yahoo in 2014 bekendmaken dat informatie over tenminste 500 miljoen e-mail gebruikers was ontvreemd.

Misbruik van gebruikersnamen en wachtwoorden brengt twee risico's met zich mee. Ten eerste kan onze persoonlijke informatie gestolen worden. Onze persoonlijke informatie is waardevol. In financieel opzicht is toegang tot onze bankrekeningen natuurlijk interessant, maar informatie kan daarnaast publiciteitswaarde of emotionele waarde hebben. Er is echter nog een tweede risico: onze identiteit kan gestolen worden. Wanneer bijvoorbeeld iemand de gebruikersnaam en het wachtwoord van onze e-mail heeft bemachtigd en daarmee e-mail gaat versturen, zal de ontvanger denken dat de e-mail van ons afkomstig is.

In Nederland werden in 2015 ruim achthonderd gevallen van identiteitsfraude geconstateerd. Identiteitsfraude kan voor slachtoffers

vergaande gevolgen hebben. Een schrijnend voorbeeld is Herbert Jantji. In 1995 werd zijn rijbewijs gestolen, waarvan hij meteen aangifte deed. Toch werden er 140 auto's op zijn naam gezet, waarmee ook boetes werden veroorzaakt. Toen hij ten onrechte werd opgepakt, moest Jantji 11.000 euro betalen of anderhalf jaar de gevangenis in. Uiteindelijk zat hij drie weken vast voordat hij vrijkwam. Als gevolg van zijn verblijf in de gevangenis verloor hij zijn baan. Pas na zestien jaar haalde de Rijksdienst voor het Wegverkeer de auto's van zijn naam en zette het openbaar ministerie een streep door de boetes.

Uit het bovenstaande blijkt het belang van goed beheer van gebruikersnamen en wachtwoorden. Het is verleidelijk om zo min mogelijk gebruikersnamen te hebben, en voor alle gebruikersnamen hetzelfde wachtwoord te hanteren. Dit is echter onverstandig. Zorg in elk geval dat iedere laptop, desktop, mobiele telefoon of smartphone een wachtwoord heeft; wanneer u door alleen een apparaat aan te zetten bij informatie kunt komen, kan een eventuele dief dat ook. Gebruik verder voor iedere gebruikersnaam een eigen wachtwoord; hiermee voorkomt u dat wanneer één wachtwoord wordt gestolen, er meteen toegang kan worden verkregen tot al uw gegevens. Verander ieder wachtwoord tenminste éénmaal per maand; hiermee voorkomt u dat iemand die eenmaal een wachtwoord heeft onderschept maanden- of zelfs jarenlang ongemerkt toegang tot uw informatie heeft. Zorg verder voor betekenisloze wachtwoorden die tenminste acht karakters lang zijn en een combinatie van cijfers, letters en leestekens bevatten; zo voorkomt u dat een wachtwoord door een mens geraden kan worden of door een computer uitgeprobeerd kan worden. Zorg tot slot voor meerdere e-mail adressen; zo voorkomt u dat iemand die toegang heeft tot één van uw gebruikersnamen en wachtwoorden, meteen uw hele digitale identiteit overneemt.

Meer informatie?

Het vakgebied van informatiebeveiliging ontwikkelt zich snel. De hierboven gegeven aanbevelingen zullen niet heel snel verouderen,

maar hebben ook geen eeuwigheidswaarde. Gelukkig zijn er organisaties die de actuele ontwikkelingen goed en toegankelijk te volgen.

- *www.bof.nl* is de website van Bits of Freedom, een organisatie die een internet nastreeft dat open is voor iedereen, waar iedereen informatie digitaal kan delen, en waar privé communicatie privé blijft.
- *www.icc.nl/cyber* is de cybercrime-site van de International Chamber of Commerce, een organisatie die zich inzet voor een goed klimaat voor internationaal zaken doen, eerlijke concurrentie en een internationaal gelijk speelveld.
- *www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/identiteitsfraude* beschrijft de aanpak van identiteitsfraude door de overheid.

Curriculum Vitae

Paul Koster, directeur Vereniging van Effectenbezitters.

Was bestuurslid van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en voorzitter van CESR-fin, de organisatie verantwoordelijk voor de implementering van de International Accounting Standards (IAS/IFRS) binnen Europa. Hiervoor was hij drie jaar lang executive vice president bij Koninklijke Philips Electronics N.V. In die functie was hij chief auditor voor Philips Group wereldwijd. Van 1988 tot 1998 was Koster senior managing partner van Coopers & Lybrand (Corporate Finance), tegenwoordig onderdeel van PricewaterhouseCoopers. Paul bekleedde diverse functies bij onder andere AEX N.V., CBS Records, Continental Grain Inc. Arthur Andersen en Akzo Chemie. Hij heeft de NIVRA-opleiding tot registeraccountant gevolgd.



Curriculum Vitae

Querijn Bongaerds, advocaat Vereniging van Effectenbezitters

Studeerde rechten en geschiedenis in Leiden. Daarna werkte hij als advocaat bij de Brauw Blackstone Westbroek en Janssen Broekhuysen. Tegenwoordig is hij als advocaat verbonden aan de Vereniging van Effectenbezitters. Hij voert procedures en is betrokken bij andere dossiers van de VEB. Zo doet hij mee aan consultaties die voorafgaan aan Europese en nationale wetgevingsvoorstellen en behartigt hij richting beursvennootschappen aandeelhoudersbelangen.



Vermogensscheiding: bescherming tegen bankroet

In het voorjaar van 1966 verdrongen zich honderden verontruste rekeninghouders voor het kantoor van bank Teixeira de Mattos aan de Herengracht in Amsterdam. Ze eisten hun geld en aandelen op. Maar de deur bleef dicht en er ontstonden opstootjes. Uiteindelijk moest de politie eraan te pas komen. De cliëntèle van Teixeira zou met lege handen achterblijven.

Het depositogarantiestelsel voor geldsaldi, maar ook het systeem van vermogensscheiding bij bewaring van effecten, ‘danken’ hun bestaan aan de ondergang van Teixeira en de schokgolf die deze teweegbracht in de samenleving.

Het door de Nederlandse banken bijeengebrachte depositogarantiefonds zoals we dat tegenwoordig kennen, zorgt ervoor dat saldi op geldrekeningen, zoals spaar-, betaal-, deposito- en effectenrekeningen, tot EUR 100.000 gegarandeerd worden. Ditzelfde stelsel garandeert tot drie maanden na storting een bedrag van EUR 500.000 als het gaat om de aan- of verkoopsom van een huis. Zoals de debacles in verband met DSB en Landesbanki hebben laten zien, is het depositogarantiestelsel niet zonder haken en ogen. Achtergestelde leningen vallen er bijvoorbeeld niet onder. Ook niet als ze worden aangeboden onder het mom van een deposito. En het Nederlandse depositogarantiestelsel dekt alleen banken met een Nederlandse bankvergunning. Bankiert men bij een bank met een bankvergunning van een andere lidstaat van de Europese Unie, dan moet men vertrouwen op het garantiestelsel van de lidstaat in kwestie. Voor saldi boven het gegarandeerde bedrag is de cliënt van de bank gewoon crediteur. Nu gebiedt de eerlijkheid te zeggen dat de crediteuren van een failliete Nederlandse bank er tegenwoordig

niet heel bekaaid afkomen: de schuldeisers van DSB en van Van der Moolen krijgen alle naar verwachting hun volledige vordering voldaan. Mogelijk niet met alle misgelopen rente. Aangezien men er jaren op moet wachten, betekent dat veel verloren rendement.

Voor u als belegger is het beschermingsregime voor effectenbezitters interessanter.

Voor een goed begrip van de wijze waarop u wordt beschermd tegen een eventueel faillissement van de instelling die uw effecten bewaart, schetsen wij eerst de hoofdlijnen van het girale effectenverkeer.

In Nederland geschiedt de effectenbewaring al sinds de Tweede Wereldoorlog op collectieve basis. Banken administreerden de effecten van hun cliënten niet meer per afzonderlijk effect per cliënt. Zij hielden alleen bij tot hoeveel effecten van een bepaalde soort de cliënt gerechtigd was. De cliënt had een vordering op de bank ter grootte van zijn saldo. Failliede de bank, dan was de vordering van de belegger in rang gelijk aan die van de spreekwoordelijke broodjeszaak op de hoek. Na het echec van Teixeira richtten veel banken afzonderlijke effectenbewaarbedrijven op. Zo scheidten zij hun effectendepots af van het eigen (bank)vermogen.

Die ontwikkeling ging verder met de girale ontwikkeling van het effectenverkeer. De door beursvennootschappen uitgegeven aandelen en obligaties belanden in het girodepot, beheerd door een centraal instituut of central securities depository (CSD) – in Nederland Euroclear Netherlands (ook bekend als Necigef). Iedere soort onderling uitwisselbare effecten behoort tot een afzonderlijk girodepot. Dus alle gewone aandelen Koninklijke Ahold Delhaize N.V. vormen één girodepot.

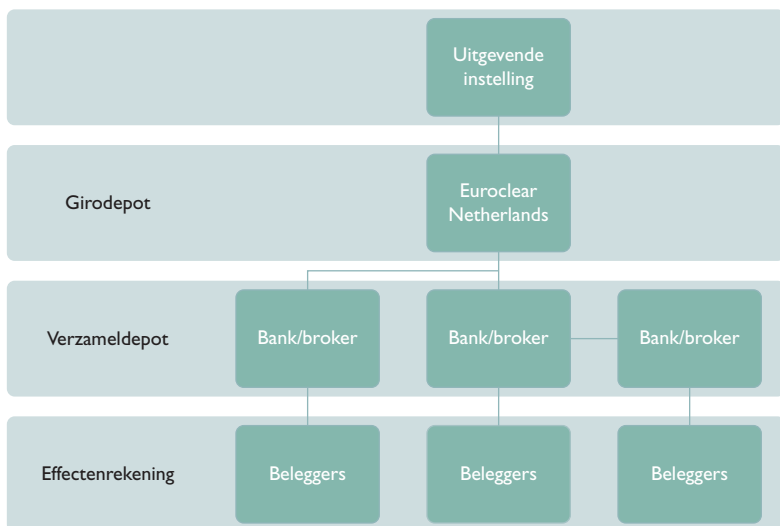
Banken en (internet)brokers, de intermediairs, zijn bij het CSD aangesloten. Naar rato van het aantal effecten dat op hun naam staat, zijn zij deelgenoten in het girodepot. De intermediairs hou-

den op hun beurt verzameldepots aan. Voor iedere soort onderling uitwisselbare effecten bestaat een separaat verzameldepot.

De effectenbezitter heeft een recht van mede-eigendom in dit verzameldepot van de intermediair pro rato de posities op zijn effectenrekening. Op de effectenrekeningen van de effectenbezitters bij de banken en brokers staat aangegeven hoeveel effecten, termijncontracten of opties de belegger heeft. Daar worden tevens bij- en afschrijvingen in verwerkt.

Het komt voor dat financiële ondernemingen effectenrekeningen hebben bij andere intermediairs of bij buitenlandse bewaarinstellingen. Beide figuren zijn in te passen in de beschreven structuur. Deze structuur wordt ook in het buitenland gehanteerd en vereenvoudigt de internationale handel in effecten aanmerkelijk.

Deze structuur oogt als volgt:



Wat betekent dit voor u wanneer uw bank of broker onverhoopt sneuvelt?

Uw bank of broker is wettelijk verplicht om te zorgen voor een adequate afscherming van de beleggingen van de cliëntèle en die van

haarzelf. Daarvoor bestaan verschillende oplossingen. Bijvoorbeeld het systeem dat uitgaat van medegerechtigdheid, zoals dat volgt uit het wettelijke girodepot en de verzameldepots.

Al geruime tijd moeten effecten die worden uitgegeven door de uitgevende instelling (dus aandelen en obligaties door de bank of broker) worden bewaard en geadministreerd in overeenstemming met de Wet giraal effectenverkeer. Bij faillissement van de beleggingsonderneming heeft u een contractuele aanspraak jegens de failliet en een eigendomsrecht ten aanzien van het aantal effecten op uw effectenrekening, conform uw aanspraak op het door de bank of broker aangehouden verzameldepot. Uw aanspraak houdt echter niet op bij het verzameldepot, maar werkt door in het girodepot. Dat maakt dat u uw 'eigendom' kan opeisen. Deze waarborg is nagenoeg waterdicht.

Gaat de bank of (internet)broker failliet, dan benoemt de rechtbank een curator. Deze is belast met het beheer en verdeling van het verzameldepot. Dat gebeurt uiteraard giraal. Hij zal moeten zorgen voor overboeking van de door de cliënten gehouden effecten naar een effectenrekening bij een andere instelling.

Een kleinere groep beleggers is actief in de derivatenhandel (vooral opties) en een nog kleiner gezelschap waagt zich aan zeer risicovolle financiële producten. Dergelijke derivaten vallen niet onder het bereik van het 'klassieke' giraal effectenverkeer, omdat er een wezenlijk ander principe aan ten grondslag ligt. Er is geen sprake van uitgifte door de beursvennootschap en de belegger heeft ook geen recht op een aandeel of obligatie. Derivaten zijn immers gebaseerd op contracten tussen marktpartijen en bestaan uit vorderingen en schulden.

Voorheen kon bij alle derivaten de vermogensscheiding alleen verwezenlijkt worden doordat de bank of broker de derivaten stalde in een afzonderlijke bewaarinstelling. Beleggers met financiële instrumenten in zo'n bewaarinstelling hadden dan een vorderingsrecht jegens de bewaarinstelling.

Doordat het om een afzonderlijke rechtspersoon gaat, is het vermogen afgescheiden van dat van de bank of broker. De bewaarinstelling valt dus buiten de boedel bij een eventueel faillissement. Zou de bewaarinstelling omvallen, dan is de vordering van de belegger concurrerend met de aanspraken van andere crediteuren.

Die angst was niet denkbeeldig: bij het faillissement van Van der Hoop Bankiers in 2005 vielen de derivaten, die eigendom waren van beleggers, in de boedel. De AFM merkte in haar jaarverslag over 2006 niet voor niets op dat de vermogensscheiding en bewaring van derivaten qua bescherming te wensen overlieten. De AFM adviseerde instellingen om hun cliënten er expliciet op te wijzen dat er bij derivaten naast de beleggingsrisico's ook een faillissementsrisico bestaat. Mede in dat licht heeft de AFM het voorstel gedaan de Wet giraal effectenverkeer zo aan te passen dat derivaten ook gedekt zouden worden.

Dat voorstel is uiteindelijk gevolgd. Sinds 1 april 2016 worden alle rechten en plichten uit hoofde van de derivatenposities die een instelling (bank, beleggingsonderneming of clearinginstelling) ten behoeve van haar cliënten aangaat met een derde (zogenoemde corresponderende posities), opgenomen in het 'derivatenvermogen'. Dit geldt ook voor de door de cliënt als onderpand verstrekte zekerheden. Dit derivatenvermogen is juridisch en administratief afgescheiden en dient uitsluitend tot voldoening van vorderingen die cliënten uit hoofde van derivatentransacties jegens de tussenpersoon hebben. Bij faillissement vallen de verplichtingen en zekerheden in het derivatenvermogen daardoor buiten de faillissementsboedel van de tussenpersoon. De curator is bovendien verplicht mee te werken aan de overdracht van het derivatenvermogen aan een andere tussenpersoon. Zo worden lopende derivatentransacties in stand gehouden en ondervinden beleggers relatief weinig hinder van het faillissement.

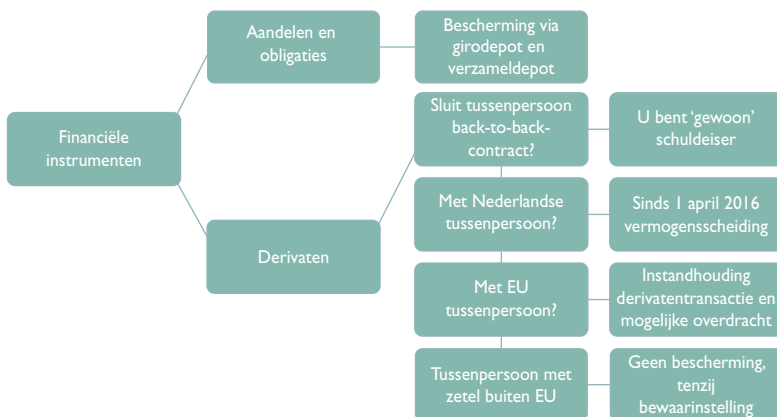
Is deze bescherming sluitend? Niet helemaal. Allereerst biedt de regeling logischerwijs geen bescherming indien de bank geen corresponderende posities aangaat, zoals bij synthetische financiële producten. Zij treedt dan immers niet op als tussenpersoon maar

als tegenpartij. Hierover moet de beleggingsonderneming haar cliënten natuurlijk vooraf informeren. Daarnaast is de regeling van de Wet giraal effectenverkeer beperkt tot tussenpersonen met ‘zetel in Nederland’.

Dat buitenlandse banken of beleggingsondernemingen, die hun diensten in Nederland via een bijkantoor aanbieden, niet als ‘tussenpersoon’ kwalificeren, hoeft geen ramp te zijn. De Europese Verordening betreffende OTC-derivaten, centrale tegenpartijen en transactieregisters, beter bekend als European Market Infrastructure Regulation of EMIR, voorziet namelijk ook in de instandhouding van lopende derivatentransacties en in de mogelijkheid van overdracht. Om die reden bevat EMIR bepaalde administratieve verplichtingen voor tussenpartijen.

Is het derivatencontract aangegaan met een niet in de EU gevestigde partij, dan is de enige manier om iets van faillissementsbescherming te verwezenlijken, het stallen van het derivaat in een bewaarinstelling.

Tot besluit, een weergave van het systeem van bescherming van uw effectenportefeuille door vermogensscheiding.



Curriculum Vitae

Maartje van Casteren, director Providence Capital Family Office

Maartje is verantwoordelijk voor het aansturen van het vermogen van families en stichtingen. Hiervoor was zij zeven jaar als Investment Professional verbonden aan Goldman Sachs Private Wealth Management in Londen en vier jaar als Beleggingsadviseur bij Fortis MeesPierson. Maartje is cum laude afgestudeerd in Bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en is gecertificeerd financial planner.



Family Office

De term *family office* is de afgelopen jaren steeds populairder geworden in Nederland. Wat doet een family office? Is deze dienstverlening iets voor mijn familie en mij? In dit artikel proberen we u beter inzicht te geven in de dienstverlening van een family office, we benoemen de voor- en nadelen en lichten toe wanneer dit soort van dienstverlening interessant kan zijn voor een familie.

Wat is een family office?

Om een goede definitie te geven van wat een family office precies is, kan het beste eerst een tweedeling worden gemaakt; een *single-family office* of een *multi-family office*. Een *single-family office* ondersteunt één vermogende familie en een *multi-family office* ondersteunt verscheidene families. Het gezamenlijk doel van alle family offices is het aansturen van een familievermogen.

Een *single-family office* is opgezet rondom de wensen en voorkeuren van de onderliggende familie, daarom is er geen standaard structuur voor handen. Sommige families gebruiken hun eigen kantoor alleen voor beleggingen, terwijl een andere familie juist beleggings-, fiscale en administratieve kennis zelf in huis heeft. Wereldwijd bestaan er duizenden *single-family offices*. De grootste, en waarschijnlijk bekendste *single-family office* in Nederland is opgezet door de oprichters van C&A, de familie Brenninkmeijer.

Een *multi-family office* heeft als doel om een beperkte groep vermogende families te kunnen bedienen op vraagstukken waar zij tegenaan lopen bij het aansturen van hun vermogen. Sommige

vraagstukken zijn generiek van aard en een aantal juist specifiek voor een familie. Elk multi-family office functioneert anders, biedt andere diensten aan, heeft een andere filosofie en cultuur en heeft zijn eigen specifieke ervaring. Een multi-family office komt voor in verschillende groottes, met dienstverlening aan een handvol families, tot dienstverlening aan tientallen families.

Wanneer gebruikt u een family office?

Gedurende de jaren dat u uw vermogen opbouwt, groeit langzaam uw behoefte aan ondersteuning bij het beheer ervan. In het begin maakt u gebruik van één private bank en vervolgens worden hier in het kader van risicospreiding later vaak andere private banken aan toegevoegd. Hiernaast wordt vaak ook nog gebruik gemaakt van (andere) financieel adviseurs zoals belastingadviseurs, accountants, advocaten en trustees om het niet vrij belegbare vermogen, zoals het familiebedrijf, onroerend goed, private equity investeringen en kunstcollecties, te beheren of te structureren. Het gebruik van een groot aantal (financiële) externe partijen zorgt echter voor een stijgende hoeveelheid (administratief) werk, aangezien u met alle partijen het contact moet onderhouden en de coördinatie óók vaak bij u ligt; de controle ontbreekt soms.

Meer controle is een van de belangrijkste redenen om een multi-family office te gaan gebruiken. Het heeft zin een family office te gebruiken op het moment dat uw vermogen zo aanzienlijk is, dat het te complex wordt om het zelf te beheren: omdat het teveel tijd kost, omdat u niet tevreden bent over de gefragmenteerde services van verschillende partijen of omdat u eenvoudigweg niet de kennis heeft om het zelf te doen. Een family office kan behulpzaam zijn als er meerdere generaties bij het vermogen betrokken zijn, waardoor het steeds moeilijker wordt om een gezamenlijke visie te ontwikkelen. Ook kan een family office functioneren als een verbinding tussen familieleden en als coach voor jongere generaties. Aangezien de family office geen deel uitmaakt van de familie, maar een onafhankelijke derde is, is het vaak eenvoudiger om met de family

office te werken in plaats van met andere familieleden. Een family office kan ook de meer praktische behoeften van uw familie als aandachtsgebied hebben. De familie ondersteunen bij het beheer van onroerend goed of het organiseren van administratieve ondersteuning bijvoorbeeld. Deze diensten bieden veel comfort voor de verschillende leden van een familie.

De family office functioneert als een centraal aanspreekpunt, ondersteunt u bij (financiële) vraagstukken en kan zelfs namens uw familie bepaalde taken naar de buitenwereld op zich nemen. U krijgt weer de controle over uw vermogen, waarbij de continuïteit tevens is gewaarborgd.

Een single-family office of multi-family office?

We zijn van mening dat er niet een vast minimum vermogen nodig is voor het opzetten van een single-family office. Maar over het algemeen hebben families die een eigen family office opzetten een vermogen van een paar honderd miljoen euro beschikbaar, voordat het financieel zin heeft. Het voordeel van een eigen family office is, dat u de volledige controle over uw eigen organisatie van het kantoor heeft en u kunt zelf bepalen welke diensten worden verleend aan uw familie. Een tweetal nadelen kunnen zijn, dat u zelf verantwoordelijk bent voor het aantrekken en behouden van geschikte medewerkers en dat het operationele risico volledig bij u ligt. Uiteindelijk verschillen hierdoor alle single-family offices van elkaar met betrekking tot de diensten die ze voor de achterliggende familie verrichten.

Een multi-family office brengt de ervaring mee die het heeft opgebouwd met andere vermogende families en heeft toegang tot een uitgebreid netwerk van specialisten. U maakt gebruik van een bestaande infrastructuur die ook ervaring heeft met privacy. Daarnaast zijn de meeste multi-family offices in private handen en hebben in vergelijking tot banken minder verloop in hun personeel. Verschillende disciplines zijn vaak aanwezig, zoals beleggers,

juristen, boekhouders en/of fiscalisten. Het grote voordeel van een family office is, dat al deze verschillende disciplines onder één dak voor u aan het werk zijn of worden gecoördineerd, waardoor de lijnen kort zijn en er voor u een goede persoonlijke dienstverlening kan worden gerealiseerd. Een nadeel is dat de werknemers ook hun aandacht over een aantal andere families verdelen. Om gebruik te kunnen maken van een multi-family office hanteren sommige organisaties een minimum vermogen. Andere kiezen ervoor om dit niet te doen en hun dienstverlening beschikbaar te stellen aan families die bereid zijn daarvoor te betalen.

Een combinatie van het bovenstaande zien wij ook regelmatig. Er zijn families die voor een specifieke expertise zelf iemand in dienst nemen. Bijvoorbeeld een voormalige medewerker van het familiebedrijf, zoals een CFO of boekhouder. Een eventueel andere expertise die een familie graag wil hebben, zoeken ze bij een bestaande multi-family office. Daarbij kan gedacht worden aan beleggingskennis voor het vrij belegbare vermogen. Hierdoor kan een kantoor fungeren als een onafhankelijke en kritische sparringpartner.

Mocht u behoefte hebben aan de dienstverlening van een multi-family office, dan bepalen uw familie en u precies welke ondersteuning dat is.

De titel family office is geen beschermde titel. Dit betekent dat iedereen en elk bedrijf deze titel kan gebruiken zonder enige specifieke kwalificatie of ervaring. Zorg daarom dat u zich goed verdiept in een family office, voordat u hiermee eventueel in zee gaat.

Curriculum Vitae

Nout Wellink

Studeerde rechten aan de Rijksuniversiteit Leiden en promoveerde aan de Erasmusuniversiteit te Rotterdam. Hij was onder meer Thesaurier-Generaal bij het Ministerie van Financiën, directeur en 14 jaar President van de Nederlandsche Bank. Eveneens was hij lid van de Governing Council van de Europese Centrale Bank, voorzitter van de Board van de Bank for International Settlements te Bazel en Bazels Comite van Toezichthouders. Thans is de heer Wellink non-executive director en voorzitter van het Risk Policy Committee van de Bank of China, en vice-voorzitter van PricewaterhouseCoopers Nederland.



Wat is de rol van centrale banken?

Centrale banken hebben hun wortels in een ver verleden. Zo gaan de 'Sveriges Riksbank' en de 'Bank of England' terug tot 1668 respectievelijk 1694. De Nederlandsche Bank is wat jonger en dateert van 1814. Echter, tot op de dag van vandaag worden er nog steeds centrale banken opgericht. China's centrale bank, de Public Bank of China, ontstond in 1948 en de Europese Centrale Bank (ECB) zag pas op 1 juni 1998 het licht. Ook centrale banken in voormalige koloniën zijn van betrekkelijk recente datum. In het verleden zijn veel van de centrale banken ontstaan uit commerciële banken. Een moderne centrale bank is daarom ook nauwelijks te vergelijken met vroege voorgangers, omdat het takenpakket in hoge mate verschilt en nog steeds aan verandering onderhevig is in reactie op de noden van alledag.

Een goed voorbeeld is de Nederlandsche Bank (DNB). Net als andere centrale banken was zij aanvankelijk werkzaam als commerciële bank en verleende zij kredieten aan de private sector. Daarenboven had zij het bankbiljetten monopolie, dat wil zeggen, het alleenrecht om bankbiljetten uit te geven. Dat alleenrecht is het startpunt geweest van een lange reis die tot een breed scala van verantwoordelijkheden en taken heeft geleid: stabilisatie van het prijspeil, liquiditeitsverschaffing aan het bankwezen, interventies in de wisselmarkten, toezicht op de financiële sector, opsteller van statistieken op bancaire terrein en hoedster van financiële stabiliteit. Thans vervult de DNB dit scala van verantwoordelijkheden en taken als onderdeel van de ECB. Centrale banken zijn dus niet een uitvinding geweest van iemand op een specifiek moment in de tijd, maar gegroeid in interactie met een steeds veranderende omgeving.

Wat is de rol van centrale banken?

Dit geldt natuurlijk niet voor de zeer jonge centrale banken, omdat die zijn opgericht naar het model van succesvolle oudere.

Met het geleidelijk afschudden van de commerciële taken en de toenemende focus op publieke verantwoordelijkheden kwamen centrale banken steeds meer binnen het interessegebied van de politiek. Een duidelijke uiting daarvan was de nationalisatie van DNB in 1948. De Staat werd enig aandeelhouder, met deels als achterliggende overweging, dat indien wenselijk, de aandeelhouder het beleid van de centrale bank zou kunnen beïnvloeden. Dat kan door de opdracht te geven meer geld te drukken teneinde de economie aan te jagen of de financiering van het overheidsbudget te vergemakkelijken. Maar in een land waarin de overheid vrijelijk de geldpers kan hanteren, ontstaat al gauw inflatie. De geschiedenis zit vol met voorbeelden daarvan. Denk aan de hyperinflatie in de jaren '20 van de vorige eeuw toen Duitsland het militair apparaat weer wilde opbouwen zonder daarvoor de belastingen te verhogen. Of aan de rampzalige inflatie in Argentinië, waarin Peron populariteit kocht door met vers gedrukte bankbiljetten te strooien.

Bij de nationalisatie van DNB in 1948 werd in Nederland een verstandige aanpak gekozen. Weliswaar kreeg de overheid een aanwijzingsrecht en kon zij de Bank dus dwingen het door haar gewenste beleid te voeren. Dit aanwijzingsrecht was echter met zoveel veiligheidskleppen omgeven, dat er nooit gebruik van is gemaakt. DNB kon zich dus feitelijk onafhankelijk gedragen.

In heel veel landen was dat helaas niet het geval. Naarmate de centrale banken in die landen meer publieke taken kregen – en deze ook daadwerkelijk wilden nastreven –, ontstonden conflicten.

Uiteindelijk hebben de centrale banken daarbij aan het langste eind getrokken. Steeds duidelijker werd – ook voor politici – dat politieke interventies in het centrale bankenbeleid tot een onwenselijke versnelling van inflatie kunnen leiden. Het bestrijden van die uit de hand lopende inflatie kost vervolgens heel veel groei en werkgelegenheid. Wereldwijd werden centrale banken vanaf de jaren '70 van de vorige eeuw dan ook steeds meer onafhankelijk gemaakt, en dus onttrokken aan de invloed van de politiek. Een goed voorbeeld

van dat laatste is de ECB waarvan de onafhankelijkheid in cement is gegoten, onder meer door het verbod aan politici om het stemgedrag van de leden van de Raad van Bestuur te beïnvloeden.

In 2007/2008 brak de wereldwijde financiële crisis uit. Dat de meeste centrale banken op dat moment een hoge mate van onafhankelijkheid bezaten, is bij de bestrijding van deze crisis zeer behulpzaam gebleken. Daardoor konden zij, toen de nood zeer hoog was, meteen handelen zonder bij moeizame, vertragende, nationale en internationale besluitvormingsprocessen betrokken te zijn. Ongekend grootschalig en snel konden zij daardoor het bankwezen te hulp schieten met het verschaffen van de broodnodige liquiditeit. Dit stond in schril contrast met de moeizame besluitvorming van nationale overheden rondom de steun aan het bankwezen. In de aanvangsfase van de financiële crisis hebben de belangrijkste centrale banken in de wereld daarmee de wereldeconomie voor een totale ineenstorting behoed.

Zoals eerder opgemerkt ontwikkelt het takenpakket van centrale banken zich naar gelang de maatschappelijke omstandigheden. Zo heeft de financiële crisis geleid tot grotere aandacht voor het bewaren van financiële stabiliteit. Waar financiële stabiliteit voordien slechts in beperkte mate op het netvlies van centrale bankiers stond en bij de ECB bijvoorbeeld aanvankelijk niet als een hoofdverantwoordelijkheid werd ervaren, is dat thans geheel anders geworden. (De Verdragstekst vroeg van de ECB slechts “bij te dragen aan het goed functioneren van de verantwoordelijke autoriteiten”.) Financiële stabiliteit is nu veelal opgenomen in het overkoepelende mandaat van centrale banken. Volop worden nu dan ook instrumenten ontwikkeld die moeten bijdragen aan het handhaven van financiële stabiliteit, zoals macro-prudentieel toezicht. Dat laatste is een vorm van toezicht die zich niet slechts richt op individuele financiële instellingen, maar ook op de interactie tussen die instellingen onderling en op de interactie tussen het financiële systeem en de economie als geheel.

Wat is de rol van centrale banken?

Inmiddels zijn de belangrijkste centrale banken weer een stap verder gegaan. Weliswaar is door hun optreden in 2008 en daarna de economie behoed voor een totale ineenstorting, dat betekent echter niet dat het herstel echt goed van de grond is gekomen. Sommige centrale bankiers zijn bang dat de wereldeconomie in een deflatoire loon-prijsspiraal terecht kan komen. In hun reacties op deze ontwikkelingen komt deels het verschil in mandaat naar voren. Zo moet de Amerikaanse centrale bank (FED) niet alleen de inflatie onder controle houden, maar ook de werkgelegenheid bevorderen. Dat staat niet in het mandaat van de ECB. Gevolg van dit alles is, dat de FED eerder met een vergaande verruiming van het monetair beleid is begonnen dan de ECB.

Om de economie op gang te houden en om een deflatoire prijsontwikkeling te voorkomen, zijn centrale banken – de ene centrale bank meer dan de andere – een extreem ruim monetair beleid gaan voeren. Japan is op dit gebied wereldkampioen. In de belangrijkste economieën van de wereld is inmiddels de beleidsrente tot nagenoeg nul procent teruggebracht. Veel verder omlaag gaan met de rente kan alleen als het chartale geld wordt afgeschaft, hetgeen een (te) drastische stap zou zijn. De grote centrale banken zijn daarom overgegaan tot de opkoop van staatsobligaties en ander papier. Dit financieren zij door de eigen balans te verlengen (zogenoemde kwantitatieve verruiming of QE). Dit beleid drukt de rente verder omlaag en de hoop is, dat de banken de liquiditeiten, die zij op deze wijze krijgen, gaan gebruiken om nieuwe leningen te verschaffen.

Het beleid van kwantitatieve verruiming is tot nu toe nog geen doorslaand succes geworden, al zeggen de voorstanders dat dit beleid in ieder geval veel erger heeft voorkomen. Wat hiervan ook waar moge zijn, de ongekende schaal van dit beleid dreigt een discussie op gang te brengen over de mate van onafhankelijkheid van de centrale banken. Is deze niet groter geworden dan bedoeld en gewenst, nu het monetaire beleid het karakter van fiscaal ondersteuningsbeleid lijkt te gaan krijgen? Met name in Noord-Europese landen groeit het verzet, omdat, onder meer via het extreem ruime monetaire beleid – bijvoorbeeld – zombie-banken en -bedrijven in

het leven worden gehouden. Voorts speelt op de achtergrond de vrees, dat het deze keer de centrale banken zelf zijn die de kiemen zaaien voor een toekomstige inflatiegolf.

Al met al wordt met deze discussie opnieuw duidelijk dat de rol en verantwoordelijkheden van centrale banken geen vastliggende gegevens zijn, maar zich ontwikkelen in interactie met de buitenwereld.



*Zorg dat de fiscus u
niet onnodig vaak in
het vizier heeft.*

Hoofdstuk II

FISCAAL

Makkelijker zouden we het graag willen maken en leuker al helemaal, maar dat is fiscaal gezien helaas niet zo eenvoudig. Enig doorzettingsvermogen is wel vereist om de fiscale aspecten van familie-vermogen, gehouden in privé of in een vennootschap, te doorgronden. Ook de regels en suggesties bij emigratie en remigratie vereisen gevoel voor nuance en lijken minder geschikt voor zwart-wit denkers. De fiscale aspecten van een VBI en de Bedrijfsopvolgingsfaciliteit vormen uw volgende stap in de richting van de mastertitel Fiscaal Familie Meester. Nu nog in de toekomst kijken, naar wat de fiscus ons brenge moge. Ook daarin worden we hooggeleerd bijgestaan.

Curriculum Vitae

Xavier Auerbach,
Belastingadviseur bij Auerbach &
Co. en verbonden aan het Center
for Wealth Management van de
Business Universiteit Nyenrode

Studeerde belastingrecht aan Tilburg University (cum laude). Van 1990 tot 2016 is hij werkzaam geweest als belastingadviseur bij PwC en bij Meijburg & Co, sinds 2000 als partner. In deze periode heeft hij een brede expertise opgebouwd in het nationale en internationale belastingrecht. Geleidelijk heeft hij zich steeds verder toegelegd op de fiscale advisering van vermogende personen en families, hun bedrijven en aan hen gelieerde stichtingen en trusts. Het gaat daarbij om strategische vermogensstructurering, privacy, generatie-overdracht en nalatenschapsplanning. Om zijn cliënten optimaal van dienst te kunnen zijn heeft hij recent een ‘private client boutique’ opgericht onder de naam Auerbach & Co.”



Beleggen in privé of beleggen in de BV?

Inleiding

Het lijkt een eenvoudige vraag. Wil je je geld privé beleggen of heb je het liever in een besloten vennootschap ('BV')? Zonder belastingheffing zou alleen de aansprakelijkheidsbeperking die een BV biedt, aanleiding kunnen zijn om niet privé te beleggen – bij beleggen met geleend geld dus. Daarnaast moet een BV haar jaarcijfers publiceren en (vanaf medio 2017) haar Ultimate Beneficial Owner ('UBO') registreren in een register dat naar de bedoeling van de wetgever openbaar zal zijn. Een privé-belegger hoeft in Nederland geen financiële gegevens te publiceren en is qua privacy dus beter af. Financiers kunnen zich dan in beginsel immers alleen verhalen op de bezittingen van de BV.

Dat de bijdrage aan deze bundel langer is dan de bovenstaande alinea en wordt geschreven door een fiscalist, doet vermoeden dat de beantwoording van de vraag in hoge mate wordt bepaald door fiscale overwegingen. Op zichzelf is dat al een veelzeggende constatering; een goed functionerend, evenwichtig belastingstelsel zou de economische en juridische beslissingen van burgers moeten volgen in plaats van ze te leiden. Hervorming is dringend noodzakelijk, daarover bestaat brede overeenstemming, maar stuit af op onoverbrugbare politieke tegenstellingen tussen VVD en PvdA. We zullen zien wat de verkiezingen in maart 2017 ons brengen. Voor het moment moeten we het echter doen met wat we hebben en we duiken dan ook onverdroten in de spelonken van de Nederlandse belastingwetgeving om daar het fiscale optimum voor de particuliere belegger te vinden.

We beginnen daartoe met het herformuleren van de vraagstelling in fiscale termen. De vraag luidt dan als volgt: “Wil je liever belast worden op het rendement dat je echt behaald hebt, of op een door de wetgever vastgesteld fictief rendement?” De eerste optie bestaat in vier varianten (twee in Nederland, twee in het buitenland) en we kunnen de eerste en de tweede optie ook nog combineren. Ziedaar de complexe keuze waarvoor de particuliere belegger zich gesteld ziet. Eerst beschrijf ik de diverse varianten in abstracto – alsof het vermogen zich in aanvang buiten de Nederlandse fiscale sfeer bevindt. Daarna ga ik kort in op de fiscale aspecten van de migratie tussen de diverse mogelijkheden.

Het Greenfield

Op 1 januari 2001 gaf de fiscale wetgever de Nederlandse bezittende klasse een cadeautje: een pretbox, box 3 geheten. Uithijgend van de immense complexiteit, die werd veroorzaakt door een inkomstenbelasting die tot dat moment inkomsten uit vermogen wel belaste, maar vermogenswinsten niet, offerde hij de rechtvaardigheid op aan de eenvoud en de uitvoerbaarheid. Voortaan zou bij een belegging in privé een forfaitair vastgesteld totaalrendement van 4% worden belast tegen 30%. En wie haalde er nu geen 4% rendement? Inmiddels is de economische werkelijkheid veranderd en is de pretbox veranderd in een gifpil, zeker voor de spaarder. Met ingang van 1 januari 2017 is het forfaitaire rendement zelfs progressief geworden. De eerste € 25.000 aan vermogen is vrijgesteld in box 3, voor de volgende € 75.000 geldt een forfaitair rendement van 2,87%. Tot € 1 mln. is het forfaitair rendement 4,6%, daarboven bedraagt het 5,39%. Het tarief is in alle gevallen 30%.

Wie belegt in een ‘eigen’ BV, wordt belast in box 2. Het tarief bedraagt 25% en wordt geheven over uitgekeerde dividenden en behaalde vermogenswinsten – de heffing kan worden uitgesteld tot realisatie. De BV zelf, wordt belast met vennootschapsbelasting tegen een tarief van 20% tot 25%. Het tarief van 20% wordt geheven over de eerste € 200.000 winst (vanaf 2018: € 250.000,

2020: € 300.000, 2021 € 350.000) en er geldt een tarief van 25% over het excedent. De BV wordt belast over ontvangen inkomsten en gerealiseerde vermogenswinsten – geen realisatie, dan ook geen heffing. De effectieve gecombineerde belastingdruk bedraagt 40% - 43.75%* over het daadwerkelijk gerealiseerde rendement. Wie belegt via een ‘eigen’ buitenlandse vennootschap die over haar winst ten minste 10% belasting betaalt, combineert op een vergelijkbare wijze heffing in Nederland en het buitenland tot een effectief tarief van 32.5%. Daarbij wordt 10% direct geheven over het directe rendement, in het buitenland; het restant van de belastingdruk treedt pas op in de (verre) toekomst, mede afhankelijk van het beleggings- en uitkeringsbeleid. Uiteraard moet wel rekening worden gehouden met de kosten van het opzetten en onderhouden van de structuur en ook moet gewaarborgd zijn dat de vennootschap daadwerkelijk in het buitenland wordt geleid.

Dan zijn er nog de laagbelaste c.q. vrijgestelde vennootschappelijke structuren. In Nederland hebben we de vrijgestelde beleggingsinstelling (VBI), een naamloze vennootschap (NV) of fonds voor gemene rekening (FGR) die zijn vrijgesteld van de heffing van vennootschapsbelasting. Er gelden allerlei voorwaarden, maar hier is vooral van belang dat wie ten minste een belang van 5% in een VBI heeft, jaarlijks geacht wordt aan zichzelf een dividend uit te delen dat gelijk is aan het forfaitaire rendement in box 3 in de hoogste schijf (2017: 5,39%). Dit (echte of fictieve) dividend wordt belast met 25% inkomstenbelasting in box 2. Daarboven uitgaande dividenden en vermogenswinsten worden belast bij realisatie en tegen hetzelfde tarief. Heeft de VBI over de looptijd minder rendement behaald dan 5.39%, dan kan dit bij verkoop of opheffing van de VBI leiden tot een (echt of fictief) verlies dat (onder bepaalde voorwaarden) verrekenbaar is met andere bestanddelen van het inkomen. Wie belegt via een ‘eigen’ buitenlandse vennootschap die is vrijgesteld of die over haar winst minder dan 10% belasting betaalt, combineert op een vergelijkbare wijze heffing in Nederland en het buitenland tot een effectief tarief van (minimaal) 25%. Uiteraard

* $(20\% + (25\% \times 80\%)) = 40\%$, respectievelijk $25\% + (25\% \times 75\%) = 43,75\%$

moet wederom rekening worden gehouden met de kosten van het opzetten en onderhouden van de structuur en moet ook in dit geval gewaarborgd zijn dat de vennootschap daadwerkelijk in het buitenland wordt geleid.

Ten slotte zijn er de combinatievarianten. In algemene zin kan men natuurlijk verschillende onderdelen van zijn vermogen c.q. beleggingsportefeuille in verschillende structuren onderbrengen. Het ligt dan bijvoorbeeld (bij de huidige rentestand) minder voor de hand om rentedragende waarden en spaargelden in box 3 onder te brengen. Een specifieke combinatievariant is het zogeheten ‘lenen uit de eigen BV’. De aandeelhouder leent van zijn BV en gaat daarmee beleggen. De (zakelijke) rente die de BV berekent aan de aandeelhouder wordt volgens de normale regels belast. Het overrendement dat de aandeelhouder behaalt, wordt belast volgens de regels van box 3, waarbij de schuld aan de BV in mindering komt op de heffingsgrondslag. Uiteraard kan men dan ook nog met een buitenlandse vennootschap werken in plaats van een BV. Daarbij moet wel gezegd worden dat het ‘lenen van de eigen BV’ kan leiden tot interesse van de belastingdienst; in het bijzonder de zakelijkheid van de rente en de zakelijkheid van de lening zelf zijn punten van aandacht. De structuur is niet zonder risico; met name als de beleggingsportefeuille ‘onder water’ komt te staan, kunnen de fiscale gevolgen ernstig zijn.

De keuze is reuze, zou je kunnen zeggen. Ruim baan dus voor belastingplichtigen en hun adviseurs. De neiging ontstaat om alle varianten in een cijfermatig model te gieten om zo met mathematische zekerheid de juiste oplossing te kiezen. De uitkomsten van een dergelijke modelmatige benadering worden echter volledig bepaald door de veronderstellingen over de grootte en samenstelling van het rendement. Resultaten uit het verleden bieden echter geen garantie voor de toekomst, zeker in een tijd waarin de economische werkelijkheid sterk wordt beïnvloed door politieke wenselijkheden. Wat we wel kunnen vaststellen is, dat (i) alle genoemde structuren, mits goed uitgevoerd, binnen wet- en regelgeving passen, (ii) structuren met buitenlandse vennootschappen slechts voor grotere vermogens

interessant zijn en (iii) een keuze voor box 3, met een jaarlijkse heffing voor vermogens boven € 100.000 van 1,38% - 1,62%** , slechts bij zeer specifieke veronderstellingen aantrekkelijk lijkt. Omgekeerd lijkt de oprichting van een beleggings-BV in heel wat gevallen fiscaal voordelig te kunnen zijn, zeker voor meer conservatieve beleggers. Dat zal waarschijnlijk ook gebeuren: men richt een BV tegenwoordig voor een paar honderd euro binnen een paar dagen op. In meer principiële zin betekent dit dat het evenwicht tussen box 2 en box 3 danig is verstoord.

De prijs van verandering

In het verre verleden, toen box 3 nog een pretbox was (of leek), probeerden we uit te rekenen of vermogen uitkeren uit een BV, om het vervolgens in box 3 te beleggen, voordeliger was dan het in de BV te laten en het daar te beleggen. Maar ook toen het tarief in de vennootschapsbelasting 35% was en een langjarig rendement van 8% heel redelijk leek, was de belastingheffing van 25% over de uitkering in de praktijk prohibitief, wat de cijfermatige uitkomsten van het model ook mochten zijn. Dat is nu a fortiori het geval; het lijkt uitgesloten dat het belaste vermogen ‘verhuist’ van box 2 naar box 3.

Tot voor kort was er een methode om iets wat veel leek op een dergelijke verhuizing, onbelast te realiseren, namelijk door vermogen uit een BV af te splitsen naar een VBI. Jaarlijks werd dan vervolgens een forfaitair rendement van 4% belast met 25% inkomstenbelasting in box 2; een eventueel excedent zou worden belast bij realisatie in de (verre) toekomst. Tot 20 september 2016, 15.15 uur was een dergelijke afsplitsing onbelast, conform staand beleid en in overleg met de belastingdienst. Op Prinsjesdag 2016 werd deze mogelijkheid afgesloten. Dat Staatssecretaris Wiebes in dit kader sprak over het ‘dichtschroeven’ van routes voor belastingontwijking, was een beetje stout. Wanneer het forfaitaire rendement van

** $(4,60\% \times 30\% = 1,38\%$, respectievelijk $5,39\% \times 30\% = 1,62\%$)

toepassing wordt op vermogen in box 2, leidt dit tot afrekening van de bestaande aanmerkelijk belangclaim van 25% op dat vermogen. Die heffing verhindert in de praktijk dat vermogen uit box 2 over kan gaan naar een VBI of naar een vrijgestelde (of laagbelaste) buitenlandse beleggingsvennootschap.

Wie vermogen overbrengt vanuit box 3 naar box 2 (de omgekeerde beweging), mag niet gaan boxhoppen rondom de peildatum van box 3 (1 januari van enig kalenderjaar). Net vóór de peildatum vermogen in een BV brengen en het binnen drie maanden weer terughalen naar box 3, vermijdt de heffing in box 3 niet. Binnen zes maanden weer teruggaan naar box 3 heeft hetzelfde effect, zei het dat tegenbewijs mogelijk is. De wetgever is pas echt bezorgd over de 'flits-VBI' wanneer vermogen uit box 3 in een VBI wordt ondergebracht en binnen 18 maanden weer terugkeert in box 3. Dan wordt het in de tussentijd zowel in box 2 als in box 3 belast. Waar deze zorg vandaan komt is niet zo heel duidelijk; er zijn nauwelijks gevallen te bedenken waarin een flits-VBI echt substantieel voordeel zou kunnen bieden dat uitgaat boven 'normaal' boxhoppen.

Afronding

Deze bijdrage kan naar zijn aard slechts een impressie bieden van het Nederlandse fiscale landschap voor particuliere beleggers. De (grofstoffelijke) conclusies zijn eigenlijk best onthutsend. Het is woest ingewikkeld. De simpelste variant (privé beleggen in box 3) is fiscaal heel vaak de duurste. De kleine(re) belegger/spaarder is daarmee nog steeds het haasje. De grote belegger wordt door de wetgever actief uitgedaagd om zijn vermogen in het buitenland onder te brengen in een vennootschap waarin exact 10% belasting wordt betaald, met fiscale discussies over de feitelijke leiding als gevolg. De middelgrote belegger moet tussen Scylla en Charybdis zien te laveren en zal (delen van) zijn vermogen vaak onderbrengen in een normaal belaste BV. De hoge heffing in box 3 is voor grotere vermogens symboolwetgeving. We zijn toe aan een belastingstel-

sel waarin de (echte) inkomsten en vermogenswinsten van particuliere beleggers op een evenwichtige wijze worden belast. Zelfs het Ministerie van Financiën geeft inmiddels (bijna) toe dat het (bijna) kan!

Curriculum Vitae

Marnix van Rij, Partner EY

Marnix heeft meer dan 30 jaar ervaring als fiscaal adviseur en gespecialiseerd in advisering aan (zeer) vermogende particulieren uit binnen- en buitenland, in het bijzonder in de verhouding met het familiebedrijf. Hij is thans als senior partner verbonden aan EY en wereldwijd voorzitter van de adviesgroep Private Client Services. Daarnaast is hij sinds 2015 lid van de Eerste Kamer voor het CDA.



Curriculum Vitae

Vincent Oort, Senior Consultant EY

Vincent studeerde Fiscaal Recht en Griekse en Latijnse Taal en Cultuur aan de Universiteit Leiden en studeerde af op de antieke Atheense vermogensbelasting als mogelijk voorbeeld voor moderne fiscale stelsels in ontwikkeling. Sinds 2013 is hij werkzaam op de Private Client Services afdeling van EY Den Haag en in die hoedanigheid onder meer betrokken bij de fiscale advisering van (zeer) vermogende particulieren met zakelijke en/of persoonlijke banden in meerdere jurisdicties.



Wie niet weg is, is gezien?

Fiscale emigratie uit Nederland: makkelijker gezegd dan gedaan

Jaarlijks emigreren tienduizenden mensen uit en naar Nederland. Het zou van een te ernstige beroepsdeformatie spreken om te denken, dat de fiscaliteit bij al deze emigraties hoog op de agenda heeft gestaan, maar desondanks is voor een adviseur van vermogende particulieren de fiscale (timing van een) emigratie zeker geen vreemde eend in de bijt. Als het financieel belang groot genoeg is en de betoogde acceptatie van een maatregel te laag, kan een fiscale wetswijziging belastingplichtigen doen besluiten het land metter-woon te verlaten.

En waar emigratie enkele decennia geleden nog een grote stap was, zal dit in de huidige tijd van de ‘wereldburgers’ minder voeten in de aarde hebben. Dikwijls bestaat de binding met een of meerdere andere landen toch al. En zo niet, dan zijn er voldoende ontwikkelde landen die, naast een aangenaam klimaat een dito fiscaal regime voor vermogende immigranten kennen.¹

In deze bijdrage staan wij stil bij dit fenomeen van de fiscale emigratie en dan met name bij het begrip fiscaal inwonerschap. Wanneer emigreert u voor de Nederlandse fiscale wet? En hoe zit dit in andere landen? En wat als u onverhoopt toch minder makkelijk afscheid kan nemen van uw Nederlandse banden?

¹ Nederland zelf doet hier overigens vrolijk aan mee. Een vaak over het hoofd gezien element van de 30%-regeling is immers dat een natuurlijk persoon, die door immigratie binnenlands belastingplichtige voor de inkomstenbelasting wordt, onder voorwaarden belast wordt als buitenlands belastingplichtige (i.e. alleen over Nederlandse bronnen).

De onbeperkte belastingplicht

Een inwoner van Nederland is onderworpen aan inkomstenbelasting voor zijn wereldinkomen. Daarnaast zijn de erfgenamen van een inwoner van Nederland onderworpen aan schenk- of erfbelasting, ongeacht hun eigen fiscale woonstaat, en ongeacht waar ter wereld het vermogen zich feitelijk bevindt. Het kan er dan ook op papier financieel aantrekkelijk uitzien om een einde te maken aan de onbeperkte belastingplicht (emigratie) of de onbeperkte belastingplicht juist op een wat gunstiger moment te laten aanvangen (remigratie).²

Wanneer is er sprake van emigratie?

Omdat het zeker in fiscale zaken tot op de dag van belang kan zijn waar er welke vorm van belastingplicht bestaat, moeten wij ons afvragen wanneer een emigratie precies tot stand komt. In het dagelijks taalgebruik zal hier waarschijnlijk worden uitgegaan van de datum van feitelijke verhuizing, uitschrijving in het oude woonland en inschrijving in het nieuwe woonland. Maar is dit volgens de fiscale wet ook zo eenvoudig?

Fiscaal inwonerschap volgens Nederland

Wij moeten voor het antwoord op deze vragen kijken naar het fiscale inwonersbegrip. Het fiscale begrip inwonerschap is geregeld in de Algemene Wet inzake Rijksbelastingen (AWR). Artikel 4 lid 1 AWR luidt: “waar iemand woont [...] wordt naar de omstandigheden beoordeeld”.

² Om veelvuldig gebruik van de schuine streep tegen te gaan, spreken wij in het vervolg van emigratie uit Nederland. Dezelfde problematiek geldt echter evengoed voor remigratie naar Nederland.

Wie niet weg is, is gezien?

De wetgever heeft geoordeeld dat de vraag waar iemand woont zeer individueel is. Hierdoor laat inwonerschap zich niet goed in een harde algemene norm vatten. Daarom is gekozen voor deze zeer open wettelijke bepaling. Het is verder aan de rechter gelaten om in concrete gevallen de norm verder in te vullen.

Gezien de potentieel grote belangen mag het weinig verrassend zijn, dat de rechter zich vele malen over het inwonersvraagstuk heeft moeten uitspreken. Op basis van enkele decennia jurisprudentie – de huidige bepaling stond al in de oorspronkelijke AWR van 1959 – kunnen de volgende banden met Nederland een rol spelen bij de bepaling van inwonerschap:

- Nationaliteit;
- De beschikbaarheid van een woning;
- Inschrijving in het bevolkingsregister;
- Een eventuele dienstbetrekking;
- De plaats van regelmatig verblijf;
- Het aantal maal dat een land wordt bezocht;
- De verblijfplaats van de overige gezinsleden;
- De plaats van de huisarts;
- Het lidmaatschap van verenigingen en clubs;
- Abonnementen;
- De Nederlandse bankrekeningen;
- Het huisadres;
- Beschikbaarheid van een auto.

Pas als al deze factoren in samenhang bezien aanleiding geven om te concluderen dat een belastingplichtige bestendig het land verlaten heeft, is ook fiscaal sprake van emigratie. Ook al heeft de belastingplichtige zich uitgeschreven en is hij zoveel mogelijk weg-

gebleven uit Nederland om een duidelijke intentie van emigratie weer te geven, het blijven het slechts twee elementen.³

Daarbij vraagt de Nederlandse uitwerking van het begrip ‘inwonerschap’ uitdrukkelijk niet dat de banden met Nederland ook de nauwste banden zijn die een belastingplichtige met een land heeft. Bij nauwe banden met meer dan één land, zouden daarom meerdere fiscale woonlanden kunnen bestaan.⁴ Meer hierover later. Eerst zullen wij een casus behandelen waaruit blijkt dat alle goede bedoelingen ten spijt, het verbreken van voldoende banden nog niet eenvoudig is.

Wie niet weg is, is gezien

Zeker als een emigratie met name fiscaal gemotiveerd is en de intrinsieke binding met het emigratieland slechts subsidiair is, kunnen bovenstaande eisen veel van de belastingplichtige vragen. Neem bijvoorbeeld de bekende casus van de Nederlandse voetbaltrainer.

Na jarenlang grote successen in binnen- en buitenland geboekt te hebben, keert deze trainer terug naar een club in Nederland.⁵ Vestiging tussen zijn in Amsterdam woonachtige geliefde en nieuwe werkgever, lijkt voor de hand te liggen. Echter, de trainer is aanzienlijk meer belasting verschuldigd in Nederland (als woonland) over zijn uit de verschillende landen afkomstige sponsorinkomsten dan bij België als woonland. En laat de nieuwe werkgever nu toe-

³ Zie bijvoorbeeld HR 16 januari 2015 V-N 2015/6.21. In deze zaak emigreerde een Nederlander officieel op 1 november en was tot die tijd slechts tweemaal in Nederland. Omdat zijn vrouw en dochter echter al in augustus overkwamen, constateerde het Hof in augustus al voldoende banden met Nederland. De Hoge Raad volgt het oordeel van het Hof.

⁴ Dit is ook bevestigd en niet in strijd met Europees recht bevonden door het Hof van Justitie, zie HvJ EU 5 juni 2014, nr. C-255/13, V-N 2014/36.8 .

⁵ De verwijzing naar successen geeft aan dat casus al wat ouder is.

Wie niet weg is, is gezien?

vallig toch in het Zuiden des lands gevestigd zijn. Op papier dus een gemakkelijke keuze.

De trainer gaat vol goede moed van start en heeft aanvankelijk oprecht de intentie om in België te gaan wonen. Hij registreert zich, koopt een woning en doet in België aangifte als inwoner. Tot zover geen bezwaar van de Nederlandse fiscus.

Maar naarmate de tijd vordert gaat de keuze wringen. De trainer komt erachter dat de afstand tussen zijn geliefde en België toch wat ver is om elke keer na het eten terug te rijden. Daarnaast blijkt er in de omgeving Amsterdam en Eindhoven toch meer te beleven dan in het wat stille Belgische grensdorpje. Kortom, van enige sociale binding met België was ook een jaar na emigratie geen sprake.

Om een lang verhaal kort te maken: de Nederlandse fiscus stelt, dat de trainer door de feitelijke gedragingen geen inwoner van België maar van Nederland is en legt navorderingsaanslagen inkomstenbelasting op. Daarnaast is er volgens de fiscus sprake van een opzettelijk onjuiste aangifte en kiest men, gezien het profiel van belastingplichtige, niet voor administratieve sancties, maar voor strafvervolging.

Nu is bovenstaande uiteraard een extreem voorbeeld. Desondanks zien wij ook in de praktijk dat belastingplichtigen er moeite mee hebben om ook de persoonlijke banden met Nederland dusdanig snel en rigoureuus te beperken dat er fiscaal sprake is van emigratie.

Geen emigratie, maar wel immigratie?

Als de banden met Nederland ook na feitelijk vertrek en uitschrijving te sterk blijven, zou de Nederlandse fiscus kunnen stellen, dat aan de verhuizing fiscaal geen gevolgen verbonden dienen te worden. Dat wil echter niet zeggen dat het land waar de inschrijving heeft plaatsgevonden automatisch meent dat aldaar geen belastingplicht is ontstaan.

Het is namelijk zeker niet uitgesloten dat een andere jurisdictie de Nederlandse opvatting niet volgt. In tegenstelling tot de in de OESO breed uitgemeten gedachten over de vestigingsplaats van juridische entiteiten, bestaat er internationaal namelijk minder consensus over de vestigingsplaats van natuurlijke personen.

In tabel 1 sommen wij op hoofdlijnen de voorwaarden op die enkele van de belangrijkste emigratielanden voor vermogende Nederlanders stellen:⁶

Land	Voorwaarden fiscaal inwonerschap
België	Bestendige fiscale woonplaats in België; Economische belangen beheerd vanuit België;
Duitsland	Verblijf van 183 dagen of meer; Domicilie (i.e. op basis van alle feiten en omstandigheden inwoner);
Verenigd Koninkrijk	Meer dan 183 dagen in het VK; Tussen de 46 en 183 in het VK + voldoende banden;
Verenigde Staten	Verblijf van 31 dagen of meer in een kalenderjaar én een gewogen verblijf van in totaal 183 of meer in het kalenderjaar en de twee kalenderjaren ervoor; In het bezit van een green card;
Zwitserland	Domicilie; Verblijf van 90 dagen zonder significante onderbreking;
Spanje	Verblijf van 183 dagen of meer; Middelpunt levensbelangen in Spanje; Echtgenote/kinderen leven in Spanje.

Uit bovenstaande blijkt dat de Nederlandse norm geen algemeen goed is. Hoewel feiten en omstandigheden ook in andere landen van belang kunnen zijn, kiezen veel jurisdicties toch primair voor een dagencriterium.

⁶ Per saldo komt deze ietwat complexe 'substantial presencetest' erop neer dat iemand bij een jaarlijks verblijf van minder dan 121 dagen geen inwoner van de VS zal worden.

Wie niet weg is, is gezien?

Vanuit uitvoeringstechnisch perspectief mag dit weinig verrassend zijn. Hoeveel dagen iemand in een land verblijft, is redelijk eenvoudig op objectieve wijze vast te stellen. Daarnaast is er ook theoretisch iets voor te zeggen dat iemand aan de bekostiging hiervan dient bij te dragen, wanneer hij meer dan een half jaar in een land verblijft en van de geboden voorzieningen gebruikmaakt.

Voor belastingplichtigen zelf is de dagenteller uiteraard ook interessant. Men kan een emigratie zowel forceren – door het vereiste aantal dagen aanwezig te zijn –, als voorkomen – door maar genoeg dagen buiten de jurisdictie te blijven –. Hierin schuilt vanuit Nederlandse optiek echter ook het gevaar.

Meerdere fiscale thuislanden

Stel, een Nederlander met een aantal commissariaten in Nederland en een aanzienlijk pensioeninkomen uit niet-verdragslanden (en aldaar niet belast), besluit naar Zwitserland te emigreren. Hij heeft namelijk gehoord dat belasting op basis van de Zwitserse ‘Pauschalbesteuerung – lump sum’ betaling – niet gerelateerd aan het inkomen –, vele malen voordeliger uitpakt dan inkomstenbelasting tegen de progressieve Nederlandse tarieven.

Hij koopt dus een chalet, schrijft zich in het kanton Bern (geen erfbelasting, overzienbare vermogensbelasting) en plant zijn agenda zo, dat hij zo rond de 125 dagen in Zwitserland verblijft. Vanuit Zwitserse optiek zal de emigratie fiscaal een feit zijn.

Maar dan Nederland. Stel nu dat onze Nederlander – in tegenstelling tot de voetbaltrainer – wèl uitkijkt dat hij niet te lang achter elkaar in Nederland is, en wèl een sociaal leven in Zwitserland opbouwt. Hij houdt echter zijn commissariaten in Nederland, hij vliegt om het weekend een dagje over om zijn familie te bezoeken, hij houdt zijn oude woning en Nederlandse auto – voor als hij hier is – aan en, omdat dit voor zijn PA gemakkelijker is, maakt hij gebruik van een Nederlandse postbus als correspondentieadres. Grote kans dat de Nederlandse belastingdienst hier nog dusdanig

veel banden met Nederland ziet, dat ook Nederland een binnenlandse belastingplicht zal (blijven) constateren.

Tot slot

Wie mag nu onbeperkt heffen? Voor het geval Nederland – Zwitserland biedt het verdrag een regeling die uiteindelijk zorgt dat er maar een land als fiscale woonstaat overblijft.⁷ Niet alle belastingen vallen echter onder dit verdrag en niet met alle landen bestaan verdragen. Zoals eerder aangegeven kan men dus fiscaal inwoner van meer dan één land zijn of op zijn minst jaren in onduidelijkheid leven.

Het bovenstaand moge duidelijk maken: fiscale emigratie is nog niet zo eenvoudig. Nederland fiscaal verlaten vraagt de belastingplichtige om ook daadwerkelijk veel van zijn banden met het land te verbreken. Hier moet in de praktijk niet lichtzinnig over gedacht worden. Fiscaal emigreren kan een planningsmogelijkheid zijn, maar zonder een jurisdictie die ook op niet fiscaal vlak voldoende te bieden heeft, is het zelden een succes.

7 Voor de liefhebber: in artikel 4 van het Verdrag Nederland – Zwitserland uit 2010 wordt eerst gekeken naar het land waar belastingplichtige een duurzaam tehuis ter beschikking staat. Is dit in beide landen, dan prevaleert het land waarmee de persoonlijke en economische betrekking het nauwst zijn (lid 2 sub a). Komt men hier niet uit, dan wordt gekeken naar gewoonlijk verblijf (lid 2 sub b). Komt ook hier geen duidelijke winnaar uit, dan is belastingplichtige slechts inwoner van de staat waarvan hij onderdaan is (lid 2 sub c). Is belastingplichtige onderdaan van beide of geen van beide Staten, dan dienen Nederland en Zwitserland in overleg te treden ten einde het inwonerschapsvraagstuk te beslechten (lid 2 sub d).

Curriculum Vitae

**Jan Nieuwenhuizen,
belastingadviseur PwC
Eindhoven**

Voltooide in 1989 zijn studie fiscaal recht aan de Katholieke Universiteit Brabant, thans de Tilburg University en promoveerde aan dezelfde universiteit in 2010 tot doctor in de rechtswetenschappen. Vanaf 1989 was hij in verschillende functies en op verschillende plekken werkzaam bij de Belastingdienst en het Ministerie van Financiën, waar onder landelijk aanspreekpunt 'Zeer Vermogende Personen' (2004 – 2007). Sinds 2007 is hij als belastingadviseur werkzaam bij PwC in Eindhoven en gespecialiseerd in de advisering van (U)HNWI en familiebedrijven. Hij is tevens lid van de RvT van de Lucille Werner Foundation.



Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten

I. Inleiding

De overdracht van uw onderneming. Misschien iets waar u nog liever niet aan denkt, omdat u – en uw onderneming – in de bloei van het leven zitten of misschien omdat het zo ingewikkeld lijkt. Of misschien is het voor u gesneden koek, omdat u uw onderneming zelf ook heeft overgenomen. Gezien de complexiteit en dynamiek van het proces en de (fiscale) wetgeving, is het van belang erbij stil te staan, erover na te denken en te weten wat voor u – op termijn – de mogelijkheden en gevolgen zijn wanneer u uw onderneming overdraagt.

Een bedrijfsopvolging is een juridisch, financieel, fiscaal en emotionele gebeurtenis. Niet alleen het moment van overdracht zelf, maar ook de ‘warming up’ en ‘cooling down’. Het is van belang dit goed voor te bereiden en een bedrijfsopvolgingsplan op te stellen, waarin kan worden vastgelegd wie de opvolger(s) wordt/worden, op welke wijze de onderneming wordt verkregen en wat er bijvoorbeeld gebeurt bij overlijden van de huidige eigenaar.

U kunt uw onderneming overdragen door verkoop, schenking of vererving. Er zijn ook tal van opties om de overdracht gefaseerd te doen. Wellicht wilt u uw onderneming binnen de familie houden en overdragen aan uw kinderen, maar het is ook denkbaar dat u een (ervaren) derde zoekt. Om de continuïteit van de onderneming te waarborgen is het van belang tijdig een bedrijfsopvolger te kiezen. Voor alle stakeholders is het belangrijk te weten wie de toekomstige eigenaar en bestuurder van de onderneming is. Transparantie

leidt tot zekerheid, voor iedereen. Bovendien kunnen overdrager en bedrijfsopvolger zich voorbereiden op hun nieuwe taak en rol.

De wetgever ziet het belang van continuïteit van uw onderneming en daarom worden fiscale faciliteiten geboden voor de overdracht middels schenking of vererving. In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de huidige fiscale faciliteiten voor de schenk- en erfbelasting en de inkomstenbelasting.¹ Ook zal in dit kader kort aandacht worden besteed aan de overdrachtsbelasting.

2. Schenking

2.1. Successiewet

U kunt uw onderneming (laten) voortzetten middels een schenking. Een schenking gaat niet per definitie gepaard zonder tegenprestatie. Ook wanneer u het ondernemingsvermogen tegen een te lage prijs overdraagt of wanneer u uw onderneming verkoopt en vervolgens de niet-betaalde koopsom kwijtscheldt, is sprake van een schenking.

De bedrijfsopvolgingsfaciliteit (hierna: ‘BOF’) houdt in dat de schenking van uw onderneming niet leidt tot een volledige heffing van schenkbelasting. De voortzetters moeten daartoe een verzoek doen bij de aangifte. Voor toepassing van de vrijstelling gelden voorwaarden:

- De *schenker* moet de onderneming minimaal vijf jaar hebben gedreven, dan wel de aanmerkelijk belang aandelen minimaal vijf jaar in bezit hebben.
- De *verkrijger* van het ondernemingsvermogen dient de verkregen onderneming minimaal vijf jaar voort te zetten. Dit betekent dat geen verkoop van aandelen mag plaatsvinden, respectievelijk de onderneming niet mag worden gestaakt.

Indien aan deze voorwaarden is voldaan, wordt de vrijstelling definitief. Voor 2016 geldt dat over het ondernemingsvermogen tot

¹ Er is een toenemende druk op deze faciliteiten, waardoor de kans aanwezig is dat ze op termijn worden versoerd.

€ 1.060.298 geen schenkbelasting is verschuldigd, het meerdere is voor 83% vrijgesteld. Het overige (niet vrijgestelde) deel wordt in de heffing betrokken tegen de geldende schenkbelastingtarieven. Om eventuele liquiditeitsproblemen te voorkomen, wordt voor het te betalen bedrag in beginsel 10 jaar uitstel van betaling gegeven. Met ondernemingsvermogen wordt overigens *niet* altijd uw gehele onderneming bedoeld. De vermogensbestanddelen die in aanmerking komen voor de faciliteit zijn:

- Een *onderneming* zoals bedoeld in de Wet inkomstenbelasting 2001 (hierna: ‘Wet IB 2001’);
- Vermogensbestanddelen die behoren tot een *aanmerkelijk belang* (een belang van meer dan 5% in een kapitaalvennootschap), waarbij het beleggingsvermogen wordt uitgezonderd;
- *Onroerende zaken* die ter beschikking worden gesteld aan de onderneming van de aanmerkelijk belanghouder, die tegelijkertijd met de hierbij behorende aandelen overgaan naar de verkrijger.

De faciliteit geldt dus niet voor het beleggingsvermogen van uw onderneming. De wetgever bedoelt hiermee bijvoorbeeld de blijvend overvloedige liquide middelen, beleggingsrekeningen en rekening-courantvorderingen. Om discussies met de Belastingdienst te voorkomen wordt een marge gegeven; beleggingsvermogen wordt tot een omvang van 5% van het ondernemingsvermogen alsnog gefacilieerd.

De wetgever heeft rekening gehouden met holdingstructuren, waarbij de holding zelf geen onderneming drijft, maar wel gerechtigd is tot een of meerdere dochtervennootschappen waarin wél een onderneming wordt gedreven (de ‘werkmaatschappij’). Indien u als schenker een indirect aanmerkelijk belang (>5%) heeft in de werkmaatschappij, worden in dergelijke gevallen de bezittingen en schulden van de werkmaatschappij aan de holding toegerekend. Vervolgens wordt op het niveau van de holding getoetst welke bezittingen en schulden kwalificeren als ondernemingsvermogen, dan wel beleggingsvermogen.

2.2. Inkomstenbelasting

Ook in de inkomstenbelasting geldt een faciliteit voor de overdracht van uw onderneming, dan wel aanmerkelijk belang. Wanneer u een onderneming drijft in de vorm van een *eenmanszaak* of *personenvennootschap*, kan deze gefacilieerd worden geschonken aan een medeondernemer of werknemer. Bij de schenking van (een deel van) uw onderneming aan de medeondernemer of werknemer, kan de inkomstenbelastingclaim, op beider verzoek bij de aangifte, worden doorgeschoven naar de verkrijger. De medeondernemer dient minimaal 36 maanden onmiddellijk voorafgaand aan de overdracht deel uit te hebben gemaakt van het samenwerkingsverband. Of, wanneer sprake is van een dienstverband, gedurende die periode werkzaam te zijn geweest in de onderneming. Bovendien moeten de verkregen vermogensbestanddelen tot het ondernemingsvermogen van de verkrijger gaan behoren.

Indien u een *aanmerkelijk belang* heeft, kunt u dat gefacilieerd schenken aan een binnenlands belastingplichtige werknemer die gedurende 36 maanden in dienst is geweest bij een vennootschap waarin u een (indirect) aanmerkelijk belang heeft. De faciliteit houdt in dat u uw aanmerkelijk belang – zonder heffing van inkomstenbelasting – kunt doorschuiven aan de verkrijger. Hierbij wordt, net als in de schenk- en erfbelasting, deze faciliteit ook aan de holdingstructuren verleend.

Het deel van de overdrachtprijs dat betrekking heeft op het ondernemingsvermogen, kan worden doorgeschoven, het beleggingsvermogen niet. Over de waarde van het beleggingsvermogen dient te worden afgerekend door de schenker. Net zoals bij de faciliteit in de schenk- en erfbelasting geldt dat het beleggingsvermogen tot 5% van de waarde van het ondernemingsvermogen in aanmerking genomen mag worden. Om gebruik te kunnen maken van de faciliteit dienen zowel u als de verkrijger hierom te verzoeken.

2.3. Overdrachtsbelasting

Voor de bedrijfsoverdracht van een onderneming, die wordt gedreven in de vorm van een *eenmanszaak* of *een personenvennootschap*,

wordt een vrijstelling verleend voor de verschuldigde overdrachtsbelasting. Daarbij wordt de voorwaarde gesteld dat de verkrijger(s) deze onderneming voortzet(ten).

Bij de schenking van *aanmerkelijk belang aandelen* kan onder omstandigheden sprake zijn van heffing van overdrachtsbelasting indien er relatief veel onroerend goed in de onderneming zit en de activiteiten van de vennootschap hoofdzakelijk bestaan uit het verkrijgen, vervreemden en exploiteren van onroerende zaken.

Voor de overdracht van uw aanmerkelijk belang wordt in beginsel géén vrijstelling verleend voor de overdrachtsbelasting. Op grond van recente jurisprudentie is echter zeer wel verdedigbaar, dat vrijstelling voor de overdrachtsbelasting in bepaalde gevallen ook geldt voor de overdracht van aandelen in een BV.

3. Vererving

3.1. Successiewet

Niet alleen wanneer u schenkt, maar ook bij uw overlijden kan de BOF door de verkrijger(s) worden toegepast. Bij de vererving geldt vrijwel hetzelfde als bij de schenking. Echter, bij de overdracht als gevolg van overlijden hoeft de erflater slechts één jaar² voor overlijden de onderneming te drijven of de aanmerkelijk belang aandelen in bezit te hebben. De voorzettingstermijn die geldt voor de verkrijger(s) is bij vererving wel gelijk aan de termijn bij schenking, namelijk vijf jaar.

Wanneer u uw onderneming schenkt, kunt u kiezen wie de onderneming voortzet. Wanneer u overlijdt, heeft u die keuze niet altijd meer. Het is daarom raadzaam dit goed in uw testament te regelen. Het is echter ook mogelijk dat uw erfgenamen onderling bepalen wie de onderneming overneemt. Als zij dit binnen twee jaar na uw

² Voor de schenking geldt een termijn van vijf jaar.

overlijden doen, kunnen ze elke verdeling kiezen die ze wenselijk achten, met toepassing van de BOF. Ter illustratie, een voorbeeld:

U heeft alle aandelen in een BV met een waarde van €1.200.000 en daarnaast privévermogen met een waarde van €1.200.000. U heeft geen testament gemaakt en u komt plotseling te overlijden. Uw zoon en dochter erven samen de gehele nalatenschap. Uw zoon wil de onderneming voortzetten en uw dochter wil de rest van het vermogen. Uw zoon kan verzoeken de BOF toe te passen op de onderneming die hij verkrijgt. Het gevolg hiervan is dat het ondernemingsvermogen tot €1.060.298 (voorwaardelijk) wordt vrijgesteld van erfbelasting. Over het meerdere (€139.702) zal 17% in de heffing worden betrokken. Dit wil zeggen dat de erfbelasting wordt berekend over €23.749. Vervolgens wordt hier de kindvrijstelling op in mindering gebracht ad €20.148. Voor uw zoon betekent dat een te betalen erfbelasting van €2.374. Over de rest van de nalatenschap is uw dochter €223.780 erfbelasting verschuldigd. Het verschil is de toepassing van de BOF.

3.2. Inkomstenbelasting

Ook in het geval van overlijden wordt in de inkomstenbelasting een faciliteit gegeven ten behoeve van de bedrijfsopvolging.

Indien u een onderneming drijft in de vorm van een *eenmanszaak* of *personenvennootschap* en deze vererft, hoeft dit niet direct te leiden tot belastingheffing, indien de verkrijgers van deze bestanddelen de onderneming voortzetten. Hierom dient schriftelijk verzocht te worden bij de inspecteur.

Indien uw *aanmerkelijk belang* overgaat als gevolg van uw overlijden, kan de heffing van inkomstenbelasting worden doorgeschoven aan de verkrijger(s), wanneer uw erfgenamen hier gezamenlijk om verzoeken. Het deel van de overdrachtsprijs dat betrekking heeft op het ondernemingsvermogen van de vennootschap, kan worden doorgeschoven. Ook hier geldt dus dat de overgang van beleggingsvermogen niet wordt gefacilieerd, met uitzondering van de reeds beschreven 5%-marge. Bovendien mag in de inkomstenbelasting, net als in de erfbelasting, rekening worden gehouden met de verde-

ling van de nalatenschap, indien deze verdeling plaatsvindt binnen twee jaar na uw overlijden.

3.3. Overdrachtsbelasting

Bij de verkrijging krachtens erfrecht is geen overdrachtsbelasting verschuldigd.

4. Pref-structuur

Zoals beschreven, is de BOF van toepassing op aandelen die bij de schenker, dan wel erflater, behoren tot een aanmerkelijk belang. In het geval dat dit aanmerkelijk belang bestaat uit preferente aandelen (aandelen die recht geven op een, al dan niet cumulatief, vast dividend) worden voor de BOF nadere eisen gesteld.

- De preferente aandelen zijn een *omzetting* van de eerder door de erflater/schenker gehouden aanmerkelijk belang van gewone aandelen;
- Deze omzetting is gepaard gegaan met het toekennen van *gewone aandelen aan een ander* (de bedrijfsopvolger);
- De vennootschap waarin de omgezette aandelen werden gehouden, dreef een *onderneming* ten tijde van de omzetting van de gewone aandelen naar preferente aandelen; en
- De verkrijger van de preferente aandelen (bedrijfsopvolger) is reeds voor ten minste 5% van het geplaatste kapitaal *aandeelhouders* van de gewone aandelen. Indien de preferente aandelen vererven naar een ander dan de bedrijfsopvolger, is voor dat deel de BOF niet van toepassing.

Indien cumulatief aan deze eisen wordt voldaan geldt voor de schenking dan wel vererving van de preferente aandelen dat hiervoor de BOF kan worden toegepast. Gezien de complexiteit en uitgebreidheid van de regeling op dit punt, volstaan wij met het bovenstaande.

5. Slotwoord

In dit hoofdstuk hebben wij u inzicht gegeven in de belangrijkste (fiscale) mogelijkheden en consequenties van de bedrijfsoverdracht door schenking of vererving. Het moge duidelijk zijn dat deze regelingen complex zijn en nauwe afstemming vereisen met bedrijfs-economische en civiel- en vennootschapsrechtelijke aspecten, maar ook met de emotionele kant van een bedrijfsoverdracht. Wij raden u dan ook aan om goed en tijdig advies in te winnen.

Curriculum Vitae

Peter Kavelaars, Hoogleraar fiscale economie Erasmus Universiteit, Buitengewoon Hoogleraar fiscaal recht en economie, Universiteit van Curaçao. Tevens is hij directeur/partner van het Wetenschappelijk Bureau van Deloitte Belastingadviseurs.



Peter is sinds 1996 hoogleraar Fiscale economie aan de Erasmus School of Economics, Erasmus Universiteit Rotterdam.

Daarnaast is hij sinds 1989 directeur Wetenschappelijk Bureau bij Deloitte Belastingadviseurs te Rotterdam.

De toekomst van de belasting over vermogensinkomsten

Inleiding

Een nogal onzeker onderwerp: de toekomst van het belastingstelsel. Want zoals alles onzeker is – behalve de bekende uitzonderingen: de dood en het betalen van belastingen –, geldt dat zeker voor het belastingstelsel. Het is, zo leert de ervaring, een speelbal van de politiek. Wetenschappers dragen stellig bij aan allerlei mooie ideeën, maar de regel is dat daar niet heel veel mee wordt gedaan. De laatste twee commissies inzake herziening van het belastingstelsel, de Commissie Van Weeghel en de Commissie Van Dijkhuizen – waarvan ik deel uit heb mogen maken –, hebben mooie rapporten uitgebracht. Ik zal niet zeggen dat we het daar dan ook gelijk mee hebben gehad, maar feit is wel dat met beide rapporten niet heel veel is gebeurd. En verrassend, na het verschijnen van het rapport van Van Dijkhuizen in 2013, waren er Kamerleden die al weer riepen dat er toch hoog nodig weer eens een belastingherzieningscommissie aan het werk zou moeten

Inmiddels zien we dat er, ingaande 2017, in de vermogenssfeer toch een essentiële herziening is geëffectueerd : de rendementen in box 3 worden beter afgestemd op de reële rendementen. Wat dat dan ook moge zijn, want bij vermogens boven € 100.000 gaat het forfaitaire rendement omhoog terwijl de gedachte juist was dat het naar beneden moest. Curieus is in dit verband ook dat het parlement deze aanpassing in het najaar van 2016 al heeft geaccordeerd en er vervolgens bij de behandeling van het Belastingplan 2017 door diverse Kamerfracties – er is zelfs een motie voorbereid – is bepleit de aanpassing van box 3 alsnog in te trekken. Zover is het niet gekomen, maar het geeft wel te denken en zoals gezegd: het

maakt het voorspellen van de richting waarin ons fiscale stelsel zich beweegt tot een hachelijke zaak. Niettemin doe ik een poging. Maar rekent u me er over een aantal jaren niet op af als het allemaal heel anders loopt.

Ondernemingsvermogen

Vermogensinkomsten worden onderworpen aan een serie belastingen, mede afhankelijk van de positie waarin men verkeert. Ze zijn bij vennootschappen met vrij vermogen onderworpen aan de vennootschapsbelasting. Uitkeringen van vermogen door de vennootschappen worden getroffen door dividendbelasting. En dan zijn er natuurlijk nog de inkomstenbelasting, met name box 2 en 3, alsmede de erf- en schenkbelasting. Kortom, de overheid lijkt wel aan zijn trekken te komen. De dividend- en de vennootschapsbelasting laat ik hoegenaamd onbesproken: het zijn meer indirecte belastingen op vermogen en vermogensinkomsten die momenteel vooral een rol spelen in de sfeer van het vestigingsklimaat. In dat verband is de dividendbelasting ooit verlaagd van 25% tot 15%, maar een verdere verlaging zit er niet in. Sterker nog, er is een tendens dergelijke bronbelastingen juist weer meer betekenis te geven. Overigens drukt de dividendbelasting de facto alleen op buitenlanders. Binnenlanders kunnen de heffing altijd verrekenen zodat ze er eigenlijk geen last van hebben. Herziening van die belasting is dus weinig relevant.

Wat betreft de vennootschapsbelasting is er nog wel wat te melden: daar zien we momenteel een sterke tendens die te verlagen in het kader van de internationale concurrentie tussen landen ten behoeve van het creëren van een aantrekkelijk fiscaal klimaat. De Engelsen hebben al geroepen dat hun tarief wellicht naar 10% moet. En ook Nederland lijkt naar een lager tarief te willen: 20%? Een probleem is vooral de financiering. In het verleden hebben we gezien dat dergelijke tariefsverlagingen voor het overgrote deel door grondslagverbreding zijn gefinancierd. Ofwel: de belastingdruk wijzigt nauwelijks. Het ligt in de rede dat dit ook zal gebeuren als het

tarief in de toekomst wordt verlaagd. Bij ondernemingen met veel aandeelhouders is het altijd de vraag waar een dergelijke tariefsverlaging daadwerkelijk neerslaat. Bij de box 2 aandeelhouders is dat vermoedelijk een stuk duidelijker: bij hen. En daarmee wordt de druk op het familievermogen verlaagd.

Dat lijkt een mooi perspectief, maar behoedzaamheid is hier op zijn plaats. In de eerste plaats, omdat dit wellicht aanleiding zou kunnen zijn het fiscale tarief in box 2 – 25% - te verhogen tot bijvoorbeeld 30%. Een dergelijk voorstel is afgelopen jaar gedaan door een ambtelijke werkgroep die heeft geadviseerd over onder andere een nieuw belastingstelsel (Rapport Duurzame groei). De werkgroep suggereert het box 2 tarief te verhogen tot 30%. Een verlaging van het tarief van de vennootschapsbelasting – waar deze werkgroep eveneens voor opteert – verhoogt dus de kans op een verhoging van het box 2 tarief. Maar er is ook nog een andere aanpassing denkbaar in box 2: zolang geen dividend wordt uitgekeerd kan er niet worden geheven. Bij vervreemding van de aandelen in een actieve vennootschap kan via de bedrijfsopvolgingsfaciliteit de fiscale claim langdurig worden uitgesteld. Kortom: de overheid ‘verdient’ niets aan box 2. Mede in dat kader heeft de Commissie Van Dijkhuizen voorgesteld om jaarlijks een fictief dividend in box 2 in aanmerking te nemen, vergelijkbaar met het fictief loon of het fictief rendement in box 3. Afgelopen jaar is deze mogelijkheid ook in de Tweede Kamer aan de orde geweest. Overigens leidt een dergelijke maatregel niet tot een daadwerkelijke lastenverzwaring, want een dergelijk fictief dividend bewerkstelligt dat de verkrijgingsprijs van de aandelen daarmee wordt verhoogd. In feite wordt de fiscale claim dus vergaand naar voren gehaald.

Particulier vermogen

Wat betreft het particulier vermogen, het box 3 vermogen dus, breken spannende tijden aan. Ingaande 2017 is het systeem iets aangepast, doordat meer dan voorheen bij reële rendementen wordt aangesloten. Maar, door het ruwe forfaitaire karakter blijft

de heffing onevenwichtig. Bovendien dreigt de heffing in strijd met internationale regels te komen, in het bijzonder met art. 1. Eerste Protocol van het Europees verdrag voor de rechten van de mens: het verbod op ontneming van eigendom. De wijziging zoals die ingaande 2017 wordt doorgevoerd ten aanzien van box 3 komt daar vermoedelijk onvoldoende aan tegemoet, zodat weer naar een alternatief moet worden gezocht. Daar is ook alle reden voor, want het is nogal archaisch dat we in Nederland geen reële vermogensinkomsten belasten waar de rest van de wereld dat wel doet. De wetgever is daar in 2001 – invoering van box 3 – van afgestapt, omdat het te veel constructies opleverde om belasting te ontgaan. De achtergrond daarvan was echter dat we wel inkomsten uit vermogen belasten maar geen vermogenswinsten (en verliezen). Omdat het vrij gemakkelijk is inkomsten in vermogenswinsten om te zetten, lag onbedoeld gebruik voor het oprapen.

En daarmee is dan ook de toekomstige richting van box 3 bepaald: er moeten voortaan reële vermogensinkomsten worden belast, maar ook vermogensmutaties. In september 2016 is daar een uitvoerige notitie over verschenen, opgesteld door het ministerie van Financiën. Daarin zijn drie gedachten verwoord: een vermogenswinstbelasting, een vermogensaanwasbelasting en toch weer een heffing over forfaitaire inkomsten, maar dan wel een die aansluit bij de daadwerkelijke vermogensamenstelling van een belastingplichtige. Bij een vermogenswinstbelasting worden alle gerealiseerde vermogensinkomsten en verliezen belast. Bij een vermogensaanwasbelasting worden reële inkomsten belast en daarnaast de jaarlijkse vermogensaanwas ongeacht of deze is gerealiseerd. Het meest reëel lijkt de vermogenswinstbelasting, hoewel daar ook wel diverse bezwaren tegen worden aangevoerd. Een van de bezwaren is dat men zijn vermogenswinst niet realiseert, omdat daarover dan wordt geheven (lock-ineffect). Dat lijkt in de praktijk, zo wijst onderzoek uit, echter wel mee te vallen. Ook zouden er uitvoeringstechnisch bezwaren aan kleven. Dat lijkt echter allemaal niet erg sterk. Immers, we hebben box 2 en ook het winstregime in box 1, die beide een zuivere toepassing van een vermogenswinstheffing zijn. Waarom dan niet in box 3? En als box 3 dan inderdaad een ver-

mogenswinstheffing zou worden, dan kan het onderscheid tussen box 2 en box 3 vervallen. Dat moet wel vereenvoudiging opleveren.

Afronding

Er valt natuurlijk nog veel meer te vertellen, maar de ruimte is beperkt. Ik sluit af met twee andere zaken die zich op den duur zouden kunnen gaan voordoen. De eigen woning gaat uit box 1 en komt terecht in box 3: wat mij betreft de nieuwe box 3. De renteaftrek sneuvelt dan stellig; de opbrengst daarvan – circa € 10 mld. - kan mooi worden aangewend voor een tariefverlaging in de inkomstenbelasting.

En dan nog een opmerking over de schenk- en erfbelasting. Die kan worden afgeschaft, maar wel onder de voorwaarde dat schenkingen en erfenissen gewoon worden belast in de inkomstenbelasting: de verkrijging is in economisch opzicht immers niets anders dan inkomen.



*Voor buitenstaanders
oogt het chaotisch,
voor de familie is het
glashelder.*

Hoofdstuk III

TRANSPARANTIE

Hoe wordt het familievermogen aangehouden? Als Fonds voor Gemene Rekening (FGR) of als Commanditaire Vennootschap (CV)? En wie is daarvan de beneficiant, of beter gezegd, vanaf 2017 de UBO, de Ultimate Beneficiary Owner? Hoe houdt u uw vermogen transparant voor de familieleden en de overheid, maar niet direct zichtbaar voor uw buurman? Wat zijn de bestuurlijke en fiscale kanten van beide vermogensvormen en hoe kunnen deze in familieverband het beste hun rol vervullen? Vervolgens is er het vraagstuk van de verschillende juridische rollen bij een familievermogen: gaat het om een vennootschap of een stichting, dat maakt nogal uit voor de governance structuur. Tenslotte is ook belangrijk hoe de zaken zijn geregeld op het gebied van het huwelijksvermogensrecht, bij echtscheiding, ook omdat hier vanuit de wetgever de nodige dynamiek te bespeuren valt.

Curriculum Vitae

Cees Goossen, belastingadviseur Loyens & Loeff

Cees is werkzaam in de Algemene fiscale praktijk. Hij is gespecialiseerd in vermogensstructurering van de vermogende ondernemer (DGA) en ondernemende vermogende. Cees heeft met betrekking tot deze groep relaties ook uitgebreide ervaring opgedaan in de private banking-sector.



Vrijgestelde Beleggingsinstelling

Inleiding

Beleggen met gebruik van beleggingsfondsen is sinds jaar en dag niet meer weg te denken uit de beleggingswereld. Fondsen bieden met name schaalvoordelen, die zich vertalen in potentieel lagere kosten voor de belegger en toegang geven tot andere beleggingscategorieën en -expertise.

Een beleggingsfonds is juridisch een vehikel, waarin vermogen van meerdere beleggers wordt verzameld, om dat vervolgens voor gezamenlijk risico te beleggen. De meest bekende vorm van een beleggingsinstelling heeft fiscaal de status van Fiscale Beleggingsinstelling¹ (FBI). Een FBI is een entiteit, die bij het voldoen aan bepaalde voorwaarden, van rechtswege (dus geen keuze!) een vennootschapsbelastingtarief van 0% deelachtig wordt. Die bepaalde voorwaarden zijn gericht op limiteringen ten aanzien van financiering met vreemd vermogen en de verplichting om het gerealiseerd beleggingsresultaat zoveel mogelijk als dividend ter beschikking te stellen aan de aandeelhouders/participanten. Verder gelden er aandeelhouderseisen, die er, voor zover van belang voor dit artikel, op neerkomen, dat de FBI niet een zogenaamde aanmerkelijk belanghouder² heeft. Een FBI is met name geschikt voor de belegger in Box 3.

¹ Daarbij zie ik even af van boutiquefondsen die zich bijvoorbeeld richten op private equity en doorgaans grotere kapitaalstortingen verlangen, uitgesmeerd over meerdere jaren, of structuren waarbinnen gezamenlijk wordt belegd in onroerende zaken, etcetera.

² Van een aanmerkelijk belang is (kort door de bocht) sprake als een natuurlijk persoon voor 5% of meer aandeelhouder/participant is in een in beginsel aan vennootschapsbelasting onderworpen entiteit.

Sinds 1 augustus 2007 kent Nederland naast de FBI ook de zogenaamde Vrijgestelde Beleggingsinstelling (hierna: VBI). Een VBI heeft die eigenschappen die de FBI niet heeft: geen limiteringen in vreemd vermogen, geen verplichting om dividenden uit te keren en geen beletsel om als aanmerkelijk belanghouder te participeren.

	Fiscale Beleggingsinstelling (FBI)	Vrijgestelde beleggingsinstelling (VBI)
Statusverrijking	Van rechtswege	Op verzoek
Aandeelhouders eisen	Ja, geen aanmerkelijk belangpositie toegestaan	Geen, maar minimaal twee participanten
Financieringseisen	Ja, gekoppeld aan de aard van de beleggingen	Nee, geen beperkingen
Beleggingseisen	Ja, maar zeer ruim	Ja, alleen Wft-instrumenten en banktegoeden
Dividenduitkering	Verplicht binnen 8 maanden	Nee
Verrekening dividendbelasting	Ja	Nee
Inhouding dividendbelasting	Ja	Nee ³
Verdragsbescherming	Ja	Nee
Einde status	Bij niet voldoen aan voorwaarden: van rechtswege	Op verzoek: terugwerkende kracht niet mogelijk. Bij niet voldoen aan voorwaarden: van rechtswege, terugwerkende kracht naar begin boekjaar

³ Tenzij uitkering plaatsvindt uit reserves die al bestonden toen de status van VBI werd verkregen.

De VBI was bedoeld voor de professionele fondsenbouwers, zodat naast de FBI een niet-uitkeringsplichtig fonds zou bestaan. Dat was nog in de tijd dat Nederland zich graag ontwikkelde als financieel centrum.... De praktijk wijst uit dat de VBI juist wordt gebruikt door de aanmerkelijk belanghouders, overigens vanuit een verschillend startpunt. Alvorens op de techniek van de VBI in te gaan, schets ik de belastingheffing bij de VBI en het houden van een belang in een VBI.

De belastingheffing bij de VBI en haar aandeelhouders

Zoals de naam al doet vermoeden is een VBI zelf vrijgesteld van belastingheffing over het beleggingsresultaat. Een vrijstelling is in het belastingrecht echter iets anders dan belastingheffing tegen 0%. Omdat een vrijstelling betekent, dat niet sprake is van enige onderworpenheid aan belastingheffing, mag de VBI de inkomende bronbelastingen (denk aan dividendbelasting, maar ook buitenlandse bronbelastingen) niet verrekenen of terugvorderen. Dat betekent dat het rendement binnen een VBI enigszins wordt verminderd omdat de dividenden en rente netto in aanmerking worden genomen. Overigens is de keerzijde dat een VBI, bij wijze van hoofdregel, ook geen dividendbelasting hoeft in te houden bij uitkeringen. Bij de belegger verloopt de belastingheffing afhankelijk van diens eigen fiscale positie. Hierbij moet onderscheid worden gemaakt tussen drie types aandeelhouders, te weten: een particuliere Box 3-belegger, een belegger in Box 2 en een belegger in de winstfeer (bijvoorbeeld BV).

De belegger in Box 3 houdt simpelweg een aandeel in een beleggingsfonds, waarbij de waarde van dat aandeel wordt opgenomen in de heffingsgrondslag van “sparen en beleggen”. Afhankelijk van de totale hoogte van die heffingsgrondslag wordt een bepaald rendement verondersteld te worden genoten⁴. Ongeacht welk rende-

⁴ Per persoon geldt een vrijstelling van € 25.000, over de volgende € 75.000 wordt een rendement berekend van 2,87%, tussen € 100.000 en € 1.000.000 4,6% en over alles boven € 1.000.000 5,39%.

ment werkelijk is behaald, is daarover 30% inkomstenbelasting verschuldigd.

Een belegger die 5% of meer van de aandelen van een VBI houdt, wordt aangemerkt als aanmerkelijk belanghouder. Hij wordt belast tegen een tarief van 25%, maar dan over het echte rendement; zowel dividenden die de VBI uitkeert als de genoten waardevermeerdering van zijn belang worden hierin betrokken. Omdat een Box 2 belegger doorgaans in staat is zelf te bepalen wanneer hij de inkomsten realiseert en daarmee belastingheffing lang kan uitstellen, is een bepaling opgenomen, die erin voorziet, dat over de waarde per 1 januari van enig jaar van het belang dat de belegger houdt in de VBI, een forfaitair voordeel als inkomen dient te worden aangegeven. Dat forfaitair voordeel is gelijk aan de hoogste rendementsklasse van Box 3 (2017: 5,39%). Echter, in tegenstelling tot Box 3, is het forfaitair voordeel in Box 2 een soort van voorheffing, die op termijn wordt verrekend met het echte voordeel uit en met de VBI. Deze forfaitaire voordeeregeling is overigens niet alleen van toepassing bij een belang in een VBI, maar ook bij het aanhouden van $\geq 5\%$ belangen in laag belaste buitenlandse beleggingsvennootschappen.

De derde categorie belegger is de winstgenieter. Deze wordt uiteraard ook belast voor het hele écht genoten voordeel uit en met zijn belang in een VBI. Als hoofdregel geldt, dat een winstgenieter zijn winst fiscaal pas rapporteert als de winst daadwerkelijk is gerealiseerd (het dividend is genoten of het verkoopresultaat is behaald). Echter, een belang in een VBI moet jaarlijks worden gewaardeerd op de waarde in het economisch verkeer waarmee uitstel van belastingheffing wordt voorkomen. Aan de winstgenieter besteed ik verder geen aandacht.

De totstandkoming van de VBI

Beleggingsvermogen wordt gehouden in de privésfeer (Box 3) of in de vennootschap waarin een aanmerkelijk belang wordt gehouden. In het laatste geval is dat beleggingsvermogen doorgaans ontstaan door ingehouden winsten van de vennootschap. Zo'n vennoot-

schap kan nog steeds een actieve onderneming drijven, maar kan ook louter beleggingsvermogen aanhouden. Tot 15 september 2016 was het usance om een BV geheel om te vormen tot VBI, dan wel het belegbaar vermogen uit de VBI af te zonderen via bijvoorbeeld een juridische splitsing. Dat kan zonder dat dat zoiets aanleiding gaf tot heffing van inkomstenbelasting (afrekening aanmerkelijk belangclaim). Echter, sinds die datum leidt het vormen van een VBI tot een verplichte afrekening van de aanmerkelijk belangclaim voor zover die rust op het in de VBI onder te brengen vermogen⁵. De verwachting is dat dit de interesse in de familiale VBI zal doen afnemen, althans voor zover het gaat om VBI's die worden gevormd uit vennootschappen waarop een aanmerkelijk belangclaim rust. Bestaande VBI's blijven gerespecteerd.

Naast het omvormen van bestaande vennootschapsbelastingplichtige entiteiten naar de VBI-vorm, is het betrekkelijk eenvoudig om beleggingsvermogen uit Box 3 onder te brengen in Box 2 met toepassing van het VBI-regime. Van deze mogelijkheid wordt met regelmaat gebruik gemaakt, omdat men het als onrechtvaardig ervaart, dat in Box 3 belastingheffing plaatsvindt over niet gerealiseerd rendement, waardoor de belastingdruk boven de 100% uitkomt. De wetgever accepteert deze vorm van boxarbitrage.

Een entiteit verkrijgt de status van VBI uitsluitend op verzoek, en dan nog steeds bij het begin van een boekjaar. Het verzoek kan achteraf worden gedaan, als het maar voor het einde van het boekjaar wordt ingediend bij de belastingdienst. Voorwaarde voor het verkrijgen van de status is wel, dat gedurende het gehele jaar is voldaan aan de voorwaarden die aan de VBI worden gesteld.

Het einde van de VBI kan op twee manieren worden bewerkstelligd. De eerste manier is door het indienen van een verzoek tot statusverlies. Een dergelijk verzoek heeft pas effect met ingang van het eerste boekjaar na het indienen van het verzoek; dus geen terugwerkende kracht. Als terugwerkende kracht gewenst is, is dat zeer een-

⁵ Het is theoretisch mogelijk hier niet mee geconfronteerd te worden. Dat wordt in deze bijdrage niet verder uitgewerkt.

voudig te realiseren door niet meer te voldoen aan de voorwaarden die aan de VBI worden gesteld. Alsdan vervalt de status met ingang van het jaar waarin niet meer wordt voldaan aan de voorwaarden. Daarbij moet worden opgemerkt, dat bij een VBI die is ontstaan uit overdracht van vermogen uit Box 3 naar Box 2, de status minimaal 18 maanden moet zijn gehandhaafd, omdat anders zowel belastingheffing in Box 3 als in Box 2 plaatsvindt.

Vormvoorwaarden voor de VBI

De wettelijke bepalingen rondom de VBI zijn deels afkomstig uit de financiële regelgeving (Wet op het financieel toezicht, Wft), maar met name uit de fiscale wetgeving (artikel 6a Wet op de vennootschapsbelasting 1969 (hierna: Vpb)). Dat spreekt voor zich, omdat een VBI niets anders is dan een beleggingsinstelling, in beginsel beheerst door de regelgeving voor dergelijke instellingen, met een speciale fiscale behandeling. De wettelijke eisen die worden gesteld om die behandeling deelachtig te worden zijn:

- Vormvoorschriften: er moet sprake zijn van een NV of een open fonds voor gemene rekening (of, ter vermindering van discriminatie, een vergelijkbare buitenlandse rechtsvorm, feitelijk in Nederland gevestigd);
- Statutaire eisen: er moet sprake zijn van een zogenaamd “open end”-karakter, wat zoveel inhoudt als dat de aandelen of participaties in de VBI door de VBI zelf worden (in)gekocht als de aandeelhouder of participant dat verzoekt;
- Voorwaarden aan beleggingen: er mag uitsluitend worden belegd in financiële instrumenten in de zin van de Wft en er mogen banktegoeden worden aangehouden, waarbij het beginsel van risicospreiding moet worden gerespecteerd.

Oorspronkelijk werd geëist, dat een VBI een beleggingsinstelling in de zin van de Wft moest zijn, maar die eis is uit de wet verdwenen, omdat daarmee ook familiale VBI's onder toezicht zouden moeten staan van de financiële autoriteiten, i.e. met name de AFM.

Behalve deze wettelijke eisen geldt ook de impliciete eis dat sprake moet zijn van een collectiviteit, omdat er anders niet sprake is van een fonds. Er moet immers gezamenlijk vermogen bijeen worden gebracht, ter collectieve belegging. Noch in de Wft, noch ergens anders is aangegeven wat “collectiviteit” inhoudt. Tijdens de parlementaire behandeling bij de invoering van de VBI zijn al vragen gesteld over de collectiviteit, waarbij onder meer de vraag is gesteld of hiervan sprake zou zijn bij een 99:1-verhouding tussen twee participanten. Daarop is terughoudend gereageerd, maar geen grens aangegeven. Hierdoor was er voor de praktijk in 2007 en 2008 nog al wat onduidelijkheid wanneer werd voldaan aan de betreffende eis.

In het besluit van 10 maart 2008⁶ is de interpretatie van het begrip “collectief beleggen” enigszins verduidelijkt. Aan het collectiviteitsvereiste wordt niet voldaan als er sprake is van een overheersende aandeelhouder en indien de overige aandeelhouders er slechts zijn bij gezocht om naar de vorm sprake te doen zijn van collectief beleggen. Het besluit noemt geen cijfermatig maximum van de grootste aandeelhouder of een minimum voor de anderen. Op een kwantitatieve duiding hebben we moeten wachten tot mei 2008⁷. Toen werd duidelijk dat men de norm 90-10 procent hanteert. Het moet dus gaan om minimaal twee aandeelhouders of participanten, waarbij het belang van de grootste aandeelhouder niet meer dan 90% is.

Voor wie is de VBI (nog) interessant?

Vanwege de gememoreerde wetswijziging per 15 september 2016 zal de interesse voor de VBI afnemen. Zeker als een VBI moet worden gevormd uit een al bestaande BV of NV. Vanuit de optiek van boxarbitrage, i.e. het “kiezen” tussen belastingheffing over beleg-

⁶ Besluit 10 maart 2008 CPP2008-291M

⁷ 6 mei 2008 artikel in Het Financieele Dagblad meldde dat de Belastingdienst de norm 90-10% zou hanteren. In de latere afgegeven beschikkingen werd dit bevestigd.

gingsvermogen en beleggingsinkomsten in Box 3 of Box 2, blijft de VBI echter een aantrekkelijk instrument. Dat geldt zeker voor die beleggers die een langjarige rendementsverwachting hebben die niet extreem hoog is. Het is namelijk simpelweg een rekenkundige vergelijking om te bepalen of belastingheffing in Box 2 (al dan niet met VBI-status) voordeliger is dan heffing in Box 3.

Om een en ander te verduidelijken is een voorbeeld illustratief. Hierbij is afgezien van de vrijstellingen en de lagere forfaitaire rendementen in Box 3, uitgegaan van de gedachte dat het gehele Box 3 vermogen geacht wordt een rendement te maken van 5,39% (toprendement 2017)⁸.

Belegbaar vermogen:	€ 3.000.000
Rendement:	2% - 5% - 8% = € 60.000 - € 150.000 - € 240.000
Box 3-heffing bij elk rendement:	€ 48.510
Netto bij Box 3-heffing:	2%: € 11.490 - 4%: € 101.490 – 8%: € 191.490
Box 2-heffing ⁹ :	2%: € 15.000 – 4%: € 37.500 – 8%: € 60.000
Netto bij Box 2-heffing:	2%: € 45.000 – 4%: € 112.500 – 8%: € 180.000

Bij het structureel onderbrengen¹⁰ van vermogen uit Box 3 in Box 2 met VBI-status ligt het evenwichtspunt in de belastingheffing bij een rendement van 6,47%.

⁸ Zie noot 3.

⁹ Let wel: het effect van het betalen over forfaitair rendement (voorfinanciering belasting) is niet doorgerekend, dus dat resultaat dient enigszins genuanceerd te worden bekeken.

¹⁰ De mogelijkheid bestaat om gebruik te maken van de minimumtermijn van 18 maanden en dan het vermogen weer (kort) uit de VBI over te brengen naar de privésfeer. Dit zogenaamde boxhoppen verhoogt het omslagpunt naar meer dan 8%, maar is omslachtig, vergt goede executie en kent weinig sympathie bij de fiscus.

Het Fonds voor Gemene Rekening

Inleiding

Het aanhouden en beleggen van vermogen kan in de privésfeer en in de vennootschappelijke sfeer gebeuren. Naarmate de omvang van het beleggen vermogen toeneemt, kan gebruik worden gemaakt van schaalvoordelen, zoals toegang tot andere beleggingscategorieën en -producten en een andere prijsstelling bij dienstverleners als banken en vermogensbeheerders. Die schaalgrootte kan ook worden bereikt door meerdere vermogens bij elkaar te voegen, waarmee sprake kan zijn van fondsvorming. In de professionele markt vindt u dat terug in de vorm van beleggingsfondsen die onderdeel kunnen uitmaken van uw portefeuille. In de familiesfeer is eveneens fondsvorming mogelijk, waarbij de zojuist vermelde voordelen optreden, maar andere argumenten misschien zwaarder wegen. Die andere argumenten zijn gelegen in de fiscaliteit, controle en beschikkingsmacht en privacybescherming. Al die elementen zijn onderdeel van de zogenaamde fondsen voor gemene rekening.

Wat is een fonds voor gemene rekening?

Het fonds voor gemene rekening is niet terug te vinden in het Burgerlijk Wetboek, niet als rechtspersoon¹ en ook niet als samenwerkingsverband². Het is wel terug te vinden in de financiële regelgeving en de fiscale wetgeving. In de financiële regelgeving valt het (beleggings)fonds voor gemene rekening te herkennen als een

¹ Denk aan NV, BV, stichting,

² Denk aan vennootschap onder firma en maatschap.

beleggingsinstelling zonder rechtspersoonlijkheid, naast de beleggingsmaatschappij die wel rechtspersoonlijkheid heeft³. In het civiele recht spreken we met betrekking tot een fonds voor gemene rekening wel van een overeenkomst ‘sui generis’⁴. Op de fiscale definities wordt later ingegaan.

Kenmerk van een fonds is, dat sprake moet zijn van het samenvoegen van meerdere vermogens tot een collectiviteit om gezamenlijk te beleggen en de opbrengst van die beleggingen gezamenlijk te delen. Daarmee is een wezenskenmerk aangegeven: een fonds moet meer dan één deelnemer (participant) hebben, want anders kan geen collectiviteit ontstaan. Naast participanten heeft een fonds een bewaarder en een beheerder, soms verenigd in één partij. De participanten en de bewaarder/beheerder zijn partijen bij de fonds-overeenkomst.

Hoe werkt het?

Bij familievermogens is het gebruikelijk dat al bij leven vermogensoverdracht aan de volgende generatie plaatsvindt. Dat kan om verschillende redenen zijn, bijvoorbeeld als de fiscaliteit (besparing toekomstige erfbelasting) en/of het “leren omgaan met vermogen”, een rol speelt. Vaak wil de overdrager min of meer controle houden over het vermogen en de schaalgrootte op niveau houden vanwege de eerder vermelde voordelen. Een fonds voor gemene rekening is dan een prima oplossing. Daarbij gaan de ouders met de kinderen een overeenkomst aan waarbij wordt overeengekomen, dat het belegbaar vermogen van de verschillende participanten bij elkaar wordt gehouden en wordt bewaard door de bewaarder. Iedere participant krijgt participatiebewijzen in het fonds, pro rata parte naar ieders nominale deelname in het fonds. Een dergelijk participatiebewijs heeft economisch de waarde van het betreffende belang in het fonds.

³ Wet op het financieel toezicht, artikel 1:1.

⁴ Sui generis: “enige in zijn soort”.

De juridische eigendom van het vermogen (beleggingen en bankrekeningen) berust bij de bewaarder. Als één van de ouders als bewaarder optreedt, staat het vermogen dus op zijn/haar naam. Meestal is die ouder dan ook beheerder van het fonds, waarbij die beheerrol niet moet worden vereenzelvigd met die van vermogensbeheerder, maar is te vergelijken met die van directeur van een vennootschap. De ouder heeft daarmee de feitelijke controle over het familievermogen, terwijl de beleggingsresultaten van dat vermogen alle participanten aangaan en leiden tot een vermeerdering van de waarde van de participatiebewijzen.

Om een aantal redenen heeft het de voorkeur om niet één van de participanten als bewaarder aan te wijzen, maar gebruik te maken van een rechtspersoon, meestal een stichting, als bewaarder. Indien een natuurlijk persoon als bewaarder optreedt, staan alle bezittingen van het fonds op zijn of haar naam, waarmee het volledige fondsvermogen vatbaar is voor de economische risico's die die persoon loopt. Door een stichting te gebruiken als bewaarder wordt het fondsvermogen juridisch daadwerkelijk afgescheiden van dat van de participanten. Ieders individueel vermogen bestaat dan in zoverre uit de respectievelijke participatiebewijzen. Mocht een participant in privé worden aangesproken dan zijn alleen zijn participatiebewijzen vatbaar voor beslag, zonder dat het fondsvermogen direct wordt aangetast of uitgewonnen. Als de stichting ook wordt gebruikt als beheerder is het in de meeste gevallen zo dat de pater familias de rol van bestuurder van de stichting op zich neemt en op die wijze de controle en zeggenschap uitoefent over het fonds en de daarin ondergebrachte beleggingen.

Behalve het verminderen van de risico's heeft het werken met een stichting als voordeel dat de bancaire- of vermogensbeheerrapportage op naam staat van de stichting en ook op die manier tot uitdrukking komt bij de renseignering aan de fiscus. Bij de vooraf ingevulde aangifte vindt u dus niet uw (pro rata) belang bij het fonds terug, maar moet de waarde van de participatiebewijzen worden aangegeven (als er sprake is van Box 3-vermogen, zie hierna).

Het fonds voor gemene rekening, fiscaal bezien

De fiscale wetgeving kent expliciete bepalingen over het fonds voor gemene rekening. Daaruit valt het onderscheid te maken tussen besloten en open fondsen voor gemene rekening⁵. Als de participaties uitsluitend met toestemming van alle participanten of uitsluitend aan het fonds zelf of aan bloed- en aanverwanten in de rechte lijn kan plaatsvinden, dan is het fonds besloten. In andere gevallen is er sprake van een open fonds voor gemene rekening. Het onderscheid is van belang voor de belastingheffing.

Bij een besloten fonds worden alle bezittingen en schulden rechtstreeks toegerekend aan de participanten zelf, naar rato van hun belang in het fonds. Dividendbelasting die is ingehouden op de portefeuille van het fonds is verrekenbaar bij de participanten. In de meeste gevallen geven de participanten voor de inkomstenbelasting in Box 3 de waarde van hun belang aan, niet uitgesplitst naar de individuele onderdelen van de portefeuille. Soms wordt de waarde van dat belang lager gesteld dan het proportionele deel van de onderliggende portefeuille, omdat sprake is van verminderde verhandelbaarheid. Immers, de participaties kunnen in tegenstelling tot directe beleggingen niet meteen liquide worden gemaakt. Als geconstateerd wordt dat het fonds “open” is, wordt het fonds gelijkgesteld met een BV of NV. Het fonds zelf wordt dan belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting⁶ en betaalt over het beleggingsresultaat vennootschapsbelasting. Dividendbelasting wordt verrekend bij het fonds zelf. De participanten zijn gelijkgesteld met aandeelhouders. Afhankelijk van de omvang van hun belang moet (de waarde van) de participatie worden aangegeven in Box 3 (belangen van < 5%) dan wel in Box 2 (aanmerkelijk belang, > 5%). Als het belang wordt aangegeven in Box 2 is over dividenduitkeringen van het fonds 25% inkomstenbelasting verschuldigd, evenals over het resultaat bij verkoop van de participatie of hetgeen bij liquidatie van het fonds meer wordt ontvangen dan wat er is ingestopt.

⁵ Artikel 2, lid 3, Wet op de vennootschapsbelasting 1969.

⁶ Tenzij sprake is van een vrijgestelde beleggingsinstelling.

Een groot verschil tussen het houden van een belang in Box 3 (besloten fonds of belang < 5%) en Box 2 is, dat in Box 2 het echte rendement wordt belast, terwijl in Box 3 een verondersteld rendement in de heffing wordt betrokken. Afhankelijk van de rendementsverwachting en de omvang van het vermogen kan het fiscaal lonen om actief om te gaan met het statusverschil tussen “open” en “besloten” en zelf de keuze voor Box 2 of Box 3 te maken.

Overige aandachtspunten

Een fonds voor gemene rekening kan zich slechts bezighouden met beleggen. Dat maakt dat publicatie bij het Handelsregister van de Kamer van Koophandel niet vereist is; er is geen deelname aan het economisch verkeer. Dit is een belangrijk verschil met bijvoorbeeld de BV/NV, die uitsluitend vanwege de rechtsvorm publicatieplichtig is, ook al wordt geen onderneming gedreven. In de praktijk wordt dan ook gebruik gemaakt van mogelijkheden om beleggingsvermogen uit de BV/NV over te hevelen naar een open fonds voor gemene rekening.

Aan het toekomstige publieke register waarin de belanghebbenden bij entiteiten moeten worden opgenomen, het UBO-register, lijkt ook het fonds voor gemene rekening niet te ontkomen⁷. Een ieder die een belang van 25% of meer in een fonds voor gemene rekening heeft, zal zichtbaar zijn in het UBO-register. Dat betekent echter niet dat ook bekend is hoeveel dat 25%-belang waard is; er is geen koppeling met het Handelsregister voorzien.

⁷ Op het moment van schrijven van deze bijdrage is nog geen precieze regelgeving inzake het UBO-register bekend.

De commanditaire vennootschap

Inleiding

De Nederlandse wetgeving kent een aantal samenwerkingsverbanden. De bekendste zijn de BV en de NV; zij worden vaak opgezet om ondernemingsactiviteiten in te verrichten. Naast deze vormen is het fonds voor gemene rekening (verwezen wordt naar het hierover handelende hoofdstuk) in zwang voor de meer passieve vormen (niet zelf verrichte ondernemingsactiviteiten) van beleggen, dat wil zeggen het aanhouden van beleggingsportefeuilles. Een vorm die tussen de BV, NV en fondsen voor gemene rekening in zit, is de commanditaire vennootschap, die in de praktijk zowel voor ondernemingsactiviteiten als voor gerichte vormen van beleggen (private equity, vastgoed) wordt gebruikt.

De commanditaire vennootschap: wat is het?

De commanditaire vennootschap (hierna: CV) is een samenwerkingsverband tussen kapitaalverschaffers (commanditaire vennoten) en een beheerder (beherend vennoot), waarbij de commandieten geld inbrengen waarmee de beheerder vervolgens activiteiten onderneemt. Bekend uit de praktijk zijn de scheeps-CV's, supermarkten-CV's en film-CV's. Daarmee wordt meteen duidelijk waarom de CV een beetje het midden houdt tussen ondernemingsvehikels en beleggingsfondsen; er wordt wel belegd, maar zeer geconcentreerd en er wordt wel ondernomen, maar met een 'beperkt risico'. Dat laatste komt, doordat, bij een juiste uitvoer-

ring⁸, de commandieten slechts aansprakelijk zijn voor het bedrag van hun inleg. De beherend vennoot draagt het ondernemingsrisico. Dat komt uiteraard tot uitdrukking in de verdeling van de resultaten: de beherend vennoot krijgt primair een vergoeding voor zijn beheeractiviteiten, de commandieten krijgen een vergoeding voor het ter beschikking stellen van risicodragend kapitaal en de dan resterende overwinst wordt verdeeld via verdeelsleutels, waarbij de beherend vennoot een substantieel deel kan ontvangen.

Wanneer interessant binnen familieverband?

Het gebruik van een CV binnen familiair verband kan interessant zijn vanwege de fiscaliteit, de onderliggende investering en de (externe) governance.

De CV fiscaal

Een CV kan fiscaal ‘besloten’ dan wel ‘open’ zijn. Het verschil is gelegen in de mogelijkheid van toetreding of vervanging van vennoten. Als daarvoor in alle gevallen toestemming is vereist van alle vennoten (beherende en stille) is er sprake van een besloten CV; is dat niet zo, dan spreken we van een open CV⁹. De gevolgen zijn nogal verschillend. Bij een besloten CV worden bezittingen en schulden van de CV eigenlijk toegerekend aan de vennoten, terwijl bij een open CV deze zelfstandig in de belastingheffing (vennootschapsbelasting) wordt betrokken. Afhankelijk van de activiteiten van de CV wordt een stille vennoot bij een besloten CV belast in Box 1 ((quasi-)winst uit onderneming) of Box 3 (sparen en beleggen). Als heffing in Box 1 toepassing vindt, heeft de stille vennoot doorgaans beperkt recht op ondernemingsfaciliteiten, zoals investe-

⁸ Als de commandieten (stille vennoten) ook formeel of materieel beheersdaden verrichten, worden zij aangemerkt als beherend vennoot en is hun aansprakelijkheid onbeperkt.

⁹ Er zijn nuances, maar dat gaat het bestek van deze bijdrage te buiten.

ringsaftrek en afschrijvingsregimes). De in de markt bekende CV-vormen (schepen, onroerend goed en films) zijn met name daarop gericht en ontlene een groot deel van hun geprognosticeerde rendement aan de fiscale faciliteiten. Bij heffing in Box 3 wordt het CV-belang jaarlijks gewaardeerd en wordt deze waarde als bezitting opgenomen als onderdeel van de heffingsgrondslag van Box 3. Als er dividendbelasting of andere bronbelastingen ten laste van de CV zijn gekomen, dan zijn die verrekenbaar bij de participanten zelf. Een open CV is zelfstandig vennootschapsbelastingplichtig. De stille vennoten zijn fiscaal gelijkgesteld met aandeelhouders, zoals bij een BV. Bij een belang¹⁰ van 5% of meer is de CV-participatie een zogenaamd aanmerkelijk belang, waarover belastingheffing in Box 2 plaatsvindt; inkomsten uit- en resultaat met het belang zijn belast tegen 25%. Let wel: de CV zelf heeft dan al vennootschapsbelasting betaald tegen minimaal 20%, zodat de totale belastingdruk minimaal 40%¹¹ is. Bij een belang van minder dan 5% wordt de CV-participatie aangegeven in Box 3 als ware er sprake van een normale belegging.

De CV vanwege de onderliggende belegging

Op sommige investeringen kunnen fiscale voordelen worden gehaald in de vorm van investeringsaftrek en afschrijvingen. In de vorige paragraaf werd daar al op gewezen. Als deze investeringen worden gemengd met andere beleggingen ontstaat een wat diffuse structuur en mogelijk vermenging van risico's. Met name vastgoedinvesteringen zijn geschikt om te structureren via een CV, waarmee het beheer van het vastgoed prima kan worden gescheiden van de rest van de beleggingen. De CV trekt dan, indien gewenst, externe financiering aan op uitsluitend de bezittingen van de CV en zonder dat het overige vermogen van de stille vennoten 'at risk' komt.

¹⁰ Wanneer sprake is van "belang" is soms nog wel eens ter discussie.

¹¹ $20\% * 100 + 25\% * (100-20)$.

Governance-overwegingen

In tegenstelling tot de NV of BV is de governance rondom een CV beperkt. Een open CV heeft wel recht op toepassing van de fiscale wetgeving, waardoor het gebruik van een dergelijke CV als holding in een vennootschappelijke structuur mogelijk aantrekkelijk is. Als een CV geen materiële onderneming drijft, zijn de publicatie-eisen bij het Handelsregister van de Kamer van Koophandel beperkt (geen publicatie jaarstukken) hetgeen onder omstandigheden een overweging kan zijn. Onduidelijk is wat de positie wordt van een CV na implementatie van de UBO-wetgeving¹². Het is zeer waarschijnlijk dat ook een CV haar belanghebbenden moet registreren, maar als de CV geen publicatieplicht heeft bij het Handelsregister van de Kamer van Koophandel, is er geen waarde te koppelen aan de betreffende belanghebbende.

Afsluiting

Een CV is niet het meest gebruikte instrument in de familiale sfeer. Onder omstandigheden kan een CV echter een nuttige rol vervullen, hetzij als gericht investeringsvehikel, hetzij als passieve holding van een vennootschappelijke familiestructuur. Goede uitvoering daarbij is wel essentieel, omdat anders al snel ongewenste gevolgen optreden, met name ten aanzien van aansprakelijkheid en mogelijk ook ten aanzien van de publicatieplicht.

¹² UBO-wetgeving: implementatie van de 4^e anti-witwas-richtlijn, gericht op het bekendmaken van de identiteit van de belanghebbenden (25% of meer) bij entiteiten.

Curriculum Vitae

**Nathalie Idsinga, partner
Arcagna Attorneys at law & Tax
Advisors**

Studeerde aan de Universiteit van Amsterdam en is sinds 2000 aan deze universiteit verbonden als universitair docent. Ook is zij lid van de sectie estate planning van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs. Haar praktijk bestaat uit het adviseren van familiebedrijven en vermogende particulieren, zowel nationaal als internationaal. Daarnaast adviseert zij vermogens-, familiefondsen en goede doelen. Nathalie publiceert regelmatig in wetenschappelijke en vaktijdschriften op dit gebied en is coauteur van verschillende boeken.



Huwelijkse voorwaarden

I. Huwelijksvermogensrecht

De wettelijke regeling van het Nederlandse huwelijksvermogensrecht is opgenomen in Boek 1 BW. Door het maken van huwelijksvoorwaarden kan worden afgeweken van het wettelijke huwelijksvermogensrecht. Hieronder ga ik eerst in op de wettelijke regeling. Daarna bespreek ik een aantal veelvoorkomende bepalingen in huwelijksvoorwaarden.

I.1 Wettelijk gemeenschap van goederen

Indien voorafgaand aan het huwelijk geen huwelijksvoorwaarden zijn gemaakt, ontstaat door het aangaan van het huwelijk van rechtswege een gemeenschap van goederen. Deze gemeenschap omvat alle goederen en schulden van beide echtgenoten. Tot de aldus ontstane gemeenschap is ieder van de echtgenoten gerechtigd tot het gehele vermogen. Er zijn geen aandelen in de gemeenschap te onderscheiden. Bijvoorbeeld, als vanuit de gemeenschap van goederen een geldbedrag wordt uitgeleend, dan ontstaat een ondeelbaar vorderingsrecht waartoe beide echtgenoten zijn gerechtigd en niet twee vorderingsrechten elk ter grootte van de helft van het uitgeleende bedrag.

Ook in het geval de echtgenoten gehuwd zijn in de wettelijke gemeenschap van goederen, kunnen echtgenoten privévermogen bezitten. Een voorbeeld hiervan is vermogen dat is verkregen onder een uitsluitingsclausule bij een schenking of een erfenis. In het geval een vader een schenking doet aan zijn dochter onder een uitsluitingsclausule, dan bepaalt vader dat de schenking niet valt in

de gemeenschap van goederen waarin dochter is gehuwd of in de toekomst huwt. Dit blijft privévermogen van de dochter.

Op dit moment is een wetsvoorstel tot beperking van het regime van gemeenschap van goederen ingediend bij de Eerste Kamer. Door de Tweede Kamer is dit wetsvoorstel in april 2016 aangenomen. Indien het wetsvoorstel door de Eerste Kamer wordt aangenomen dan wordt de gemeenschap van goederen beperkt tot

- (i) De goederen en schulden die voor het aangaan van het huwelijk aan de echtgenoten gezamenlijk toebehoorden en schulden aangegaan voor het huwelijk die betrekking hebben op goederen die de echtgenoten gezamenlijk toebehoorden;
- (ii) Alle goederen en schulden van de echtgenoten die door de echtgenoten (gezamenlijk of afzonderlijk) tijdens het huwelijk zijn verkregen dan wel zijn ontstaan, met als belangrijkste uitzondering goederen die zijn verkregen door een schenking of een erfenis. Dit laatste betekent dat, ook in het geval geen uitsluitingsclausule is opgenomen in de schenkingsakte of in het testament, het vermogen dat vererft privévermogen blijft van de begiftigde dan wel erfgenaam/legataris.

Als het voorstel wordt aangenomen worden in de hoofdregel schulden aangegaan door de echtgenoot in de voorhuwelijkse periode niet van rechtswege schulden van beide echtgenoten gezamenlijk.

1.2 Huwelijkse voorwaarden

In een overeenkomst kunnen (aanstaande) echtgenoten afspraken maken over de vermogensrechtelijke gevolgen van het huwelijk. Deze overeenkomst is alleen geldig als deze is vastgelegd in een notariële akte. In de huwelijkse voorwaarden kan de wettelijke gemeenschap van goederen geheel of gedeeltelijk worden uitgesloten. In het geval geen enkele gemeenschap van goederen tussen de echtgenoten ontstaat, noemen we dat een koude uitsluiting. Dit hoeft niet te betekenen dat de echtgenoten geen financiële verplichtingen jegens elkaar aangaan. Zij kunnen bijvoorbeeld in de huwelijkse voorwaarden, waarbij de gemeenschap van goederen geheel is uitgesloten, overeenkomen dat zij bij het einde van het

huwelijk door overlijden afrekenen alsof een wettelijk gemeenschap van goederen geldt (*finaal verrekenbeding*). Er is bij het einde van het huwelijk in die situatie geen sprake van een ‘echte’ gemeenschap van goederen, maar we nemen die situatie rekenkundig tot uitgangspunt.

Voorbeeld

Man heeft een vermogen van € 3 miljoen. Vrouw heeft een vermogen van € 1 miljoen. De man en de vrouw hebben huwelijkse voorwaarden gemaakt waarin is bepaald dat bij overlijden van de eerst stervende wordt afgerekend *alsof* sprake is van een wettelijk gemeenschap van goederen. Indien de man en vrouw geen huwelijkse voorwaarden hadden gemaakt dan bedraagt het gemeenschapsvermogen € 4 miljoen en hebben zij beide bij ontbinding van het huwelijk recht op de helft van de ontbonden huwelijksgemeenschap, is € 2 miljoen. De vrouw heeft in ons voorbeeld een vermogen van € 1 miljoen. Dit betekent dat zij op grond van het verrekenbeding bij overlijden van de eerst stervende een vorderingsrecht heeft van € 1 miljoen op de man. Haar vermogen bestaat dan uit de bezittingen die zij al had van € 1 miljoen plus een vorderingsrecht van € 1 miljoen.

Naast het hiervoor genoemde finale verrekenbeding wordt in veel huwelijkse voorwaarden een periodiek verrekenbeding opgenomen. In een periodiek verrekenbeding kan worden opgenomen dat het door de echtgenoten in een jaar verdiende inkomen, na betaling van de kosten van de huishouding, wordt gedeeld. De ervaring leert dat in de praktijk aan een periodiek verrekenbeding zelden uitvoering wordt gegeven. In de meeste huwelijkse voorwaarden was een zogenoemde vervaltermijn opgenomen, die inhoudt, dat als binnen een bepaalde periode niet is verrekend, de verrekenvordering vervalt (*vervalbeding*). In het arrest Vossen/Swinkels heeft de Hoge Raad bepaald, dat een beroep op het vervalbeding, in strijd kan zijn met de redelijkheid en de billijkheid. Dit betekent, dat de verplichting tot verrekening blijft bestaan. De verrekenplicht omvat het niet verrekende inkomen inclusief het rendement daarop. Voorts is in de wet een bewijsvermoeden opgenomen dat het gehele aanwezige

vermogen wordt geacht te zijn gevormd uit hetgeen verrekend had moeten worden. Het gehele aanwezige vermogen moet in de verrekening worden betrokken, tenzij het wettelijke bewijsvermoeden kan worden ontzenuwd. De conclusie is, dat bij een niet uitgevoerd periodiek verrekenbeding, het risico aanwezig is, dat tussen de echtgenoten moet worden afgerekend alsof sprake was van een wettelijke gemeenschap van goederen. Indien in de huwelijkse voorwaarden een periodiek verrekenbeding is opgenomen, is het belangrijk om het beding zorgvuldig te formuleren en na te komen!

2. Erfrecht

In boek 4 BW is het Nederlandse wettelijke erfrecht vastgelegd. Van het wettelijke erfrecht kan worden afgeweken door een testament op te stellen. Hieronder ga ik eerst in op de belangrijkste bepalingen van het wettelijk erfrecht. Daarna bespreek ik een aantal bepalingen die opgenomen kunnen worden in een testament.

2.1 Wettelijke erfrecht

2.1.1 Erfgenamen

In het geval een erflater geen testament heeft gemaakt, geldt het wettelijk erfrecht. In het wettelijk erfrecht is bepaald wie gerechtigd is tot de nalatenschap van de erflater, oftewel de erfgenamen. De eerst gerechtigden zijn de langstlevende echtgenoot en de kinderen; zij erven elk voor een gelijk deel. Bijvoorbeeld, als een erflater een langstlevende echtgenote en twee kinderen achterlaat, erven zij elk een derde van zijn nalatenschap. Overlijdt vervolgens de langstlevende echtgenoot, dan verkrijgen de kinderen elk de helft van diens nalatenschap. Onder echtgenoot wordt ook verstaan de geregistreerde partner. Belangrijk om op te merken is, dat de samenwonende partner, al dan niet met een notarieel samenlevingscontract, op grond van de wet niet erft van zijn partner. Indien een erflater aan zijn samenlevingspartner vermogen wil nalaten dient hij een testament te maken waarin hij zijn partner als erfgenaam aanwijst.

In de wet is opgenomen, dat in het geval een kind is vooroverleden, de afstammelingen van het kind bij plaatsvervulling tot de nalatenschap worden gerechtigd.

Voorbeeld

Erflater laat na een langstlevende echtgenoot en twee kinderen. Een kind is vooroverleden. Dit vooroverleden kind heeft twee kinderen achtergelaten. De langstlevende en de twee in leven zijnde kinderen erven elk een vierde deel van de nalatenschap. De twee kinderen van het vooroverleden kind komen in de plaats van het vooroverleden kind en erven samen het een vierde deel van hun vooroverleden ouder. Zij zijn beide voor een achtste deel erfgenaam in de nalatenschap van hun opa.

Indien een erflater geen echtgenoot en kinderen achterlaat, dan erven zijn ouders en zijn broers en zussen. In beginsel erven zij ook allen voor een gelijk deel. Dit is anders als de verkrijging van de ouders onder een kwart van de nalatenschap zakt, dan verkrijgen zij een kwart en wordt het restant verdeeld onder de broers en zussen.

Voorbeeld

Erflater overlijdt met achterlating van zijn ouders en vier broers. Op grond van de wet erven de ouders en de vier broers ieder een zesde deel van de nalatenschap. De ouders verkrijgen dan minder dan een kwart, hun aandeel in de nalatenschap wordt dan aangevuld naar een kwart. Vervolgens resteert nog de helft van de nalatenschap. Deze helft wordt gedeeld door de vier broers. Zij verkrijgen ieder een achtste.

Ook in dit geval geldt, dat afstammelingen van broers en zussen bij plaatsvervulling kunnen zijn gerechtigd tot de nalatenschap.

Zoals hiervoor opgemerkt, is de samenwonende partner geen erfgenaam volgens de wet. Dit betekent, dat als een samenwonende erflater geen testament heeft gemaakt en geen kinderen achterlaat,

dat de ouders en de broers en zussen van de erflater erven en niet de samenwonende partner.

2.1.2 Wettelijke verdeling

De wet bepaalt dat als een erflater een langstlevende echtgenoot en ten minste een kind achterlaat, zijn nalatenschap wordt verdeeld volgens de zogenoemde wettelijke verdeling. De wettelijke verdeling houdt in, dat aan de langstlevende echtgenoot de goederen van de nalatenschap toekomen onder de verplichting om de schulden voor haar rekening te nemen. Voor zover de langstlevende echtgenoot meer krijgt dan zijn wettelijk erfdeel, verkrijgt hij een schuld aan de kinderen en de kinderen krijgen een vordering op de langstlevende echtgenoot ter grootte van hun erfdeel. De wettelijke verdeling is in feite een verdeling van rechtswege.

Voorbeeld

Erflater laat bij zijn overlijden een langstlevende echtgenoot en twee kinderen achter. Zijn vermogen bedraagt € 1,2 miljoen. Op grond van de wet erven de langstlevende en de kinderen elk een derde van het vermogen (€ 400.000). Door de wettelijke verdeling verkrijgt de langstlevende het gehele vermogen van € 1,2 miljoen. Zij verkrijgt wegens overbedeling een schuld aan haar kinderen groot € 800.000. De kinderen krijgen elk een vordering op de langstlevende ter grootte van hun erfdeel van € 400.000.

De vordering van de kinderen is in beginsel pas opeisbaar bij het overlijden van de langstlevende ouder. De langstlevende hoeft geen zekerheid te stellen. Op de vordering wordt een enkelvoudige rente berekend indien en voor zover de wettelijke rente meer bedraagt dan 6%.

De vordering kan ook door de kinderen opgeëist worden op het moment dat de langstlevende echtgenoot in staat van faillissement is verklaard of ten aanzien van hem de schuldsaneringsregeling natuurlijke personen van toepassing is verklaard.

De langstlevende echtgenoot heeft de mogelijkheid om de wettelijke verdeling, binnen drie maanden na het overlijden, bij een notariële verklaring ongedaan te maken.

2.1.3 Legitieme portie

De legitieme portie is dat deel van de waarde van het vermogen van de erflater waarop een legitimaris aanspraak kan maken. Een legitimaris is een afstammeling van de erflater die krachtens de wet als erfgenaam tot de nalatenschap is gerechtigd. In de eerste plaats zijn dit de kinderen van de erflater. Mocht een van de kinderen zijn vooroverleden, dan treden de kleinkinderen ook voor de regeling van de legitieme portie in de plaats (*plaatsvervulling*) van de vooroverleden ouder (zie paragraaf 2.1.1.). Ook als een erflater in zijn testament een legitimaris heeft onterfd, kan deze een beroep doen op zijn legitieme portie. De legitieme portie van een kind is gelijk aan de helft van zijn wettelijke erfdeel.

Voorbeeld

Een erflater laat een langstlevende echtgenoot en drie kinderen achter. Een van de drie kinderen heeft hij onterfd. Na zijn overlijden heeft het onterfde kind recht op een legitieme portie. Het wettelijk erfdeel van het kind zou een vierde bedragen. De legitieme portie is de helft van een vierde oftewel een achtste deel.

De legitieme portie wordt berekend over het saldo van de nalatenschap van de erflater vermeerderd met (bepaalde) giften. Deze regeling voorkomt dat door giften bij leven de omvang van de legitieme portie uithollen.

De legitimaris is schuldeiser van de nalatenschap en is geen erfgenaam. Dit betekent, dat de legitimaris in beginsel recht heeft op een vordering in geld. Deze vordering is niet eerder opeisbaar dan zes maanden na het overlijden van erflater. Deze opeisbaarheid kan onder voorwaarden worden uitgesteld tot het moment van overlijden van de langstlevende.

2.2 Testamentaire bepalingen

Bij testament kan op een aantal punten worden afgeweken van het wettelijke erfrecht.

2.2.1 Benoemen erfgenamen

De erflater kan in zijn testament de erfgenamen benoemen die hij wenst, en daarbij afwijken van de wet (waarbij de regeling van de legitieme portie in ogenschouw moet worden genomen). In een testament kan de samenwonende partner tot erfgenaam worden benoemd.

2.2.2 Afwijken van de wettelijk verdeling

De erflater kan in zijn testament de wettelijke verdeling van toepassing verklaren. Daarbij kan de erflater echter wel op punten van de wettelijke regeling afwijken. Voorbeelden daarvan zijn dat de opeisbaarheidsgronden kunnen worden uitgebreid of dat een andere renteclausule kan worden opgenomen.

De erflater kan er ook voor kiezen de wettelijke verdeling buiten toepassing te laten. In zijn testament kan de erflater een andere manier van nalaten en verdelen opnemen.

Vruchtgebruik testament

De erflater kan in zijn testament bepalen dat zijn kinderen enig erfgenaam zijn. Aan de langstlevende echtgenoot legateert de erflater een levenslang recht van vruchtgebruik op zijn nalatenschap. Bij overlijden van de langstlevende komt het vruchtgebruik van rechtswege toe aan de eigenaren van het vermogen (de kinderen).

Keuzelegaat

Een andere mogelijkheid is dat de erflater aan zijn langstlevende echtgenoot het recht geeft om te kiezen welke goederen hij wenst te verkrijgen. Bij het keuzelegaat kan worden bepaald dat de langstlevende de waarde van die goederen al dan niet moet inbrengen in de nalatenschap.

Keuzetestament

In een keuzetestament kan de erflater de keuze laten aan de langstlevende. De langstlevende bepaalt dan na het overlijden van de erflater dat, ofwel de wettelijke verdeling op de nalatenschap van toepassing is, ofwel zij kiest voor het keuzelegaat ofwel voor de vruchtgebruik variant. Deze testamentsvorm geeft de meeste flexibiliteit. Nadeel van deze testamentsvorm kan zijn dat de langstlevende het een uitdaging vindt om een goede keuze te maken. Het is ook aan te bevelen om bij de keuze voor een keuzetestament de verschillende opties goed door te spreken voorafgaand aan het overlijden.

2.2.3 Testamentaire bepalingen

Tweetrapsmaking

Bij een tweetrapsmaking beschikt de erflater twee keer over zijn vermogen. De erflater bepaalt niet alleen naar wie zijn nalatenschap vererft, maar ook naar wie het restant van zijn nalatenschap vererft bij het overlijden van zijn erfgenaam.

Voorbeeld

Een erflater heeft in zijn testament bepaald dat zijn zoon zijn enig erfgenaam is. De zoon heeft eveneens een zoon, die wordt hierna aangeduid als kleinzoon. Aan deze erfstelling verbindt de erflater een ontbindende voorwaarde. Deze ontbindende voorwaarde kan bijvoorbeeld inhouden dat als de zoon overlijdt en de kleinzoon nog in leven is, de erfstelling wordt ontbonden. Dit betekent dat het vermogen dat de zoon heeft verkregen van de erflater, “terugkeert” in de nalatenschap van de erflater die heeft bepaald dat zijn kleinzoon verkrijgt onder de opschortende voorwaarde dat hij nog in leven is als zoon overlijdt. Bij een tweetrapsmaking regeert de erflater in feite over zijn graf heen.

Voogdijregeling

In een testament kan ten behoeve van minderjarige kinderen een voogdijregeling worden opgenomen. Indien beide ouders van een minderjarig kind zijn overleden, bepaalt in beginsel de rechter wie

gezag over het kind verkrijgt, tenzij de ouders daartoe in hun testament of bij een notariële akte hebben bepaald wie de voogdij over het minderjarige kind krijgt.

Bewind

In zijn testament kan een erflater bepalen dat een verkrijging uit zijn nalatenschap onder bewind wordt gesteld. Dit betekent, dat niet de erfgenaam/legataris zelf over het verkregen vermogen kan beschikken, maar dat een bewindvoerder beschikkingsbevoegd is. Een bewind wordt vaak opgenomen bij verkrijgingen door minderjarige kinderen. Veelal wordt bepaald dat het bewind eindigt als de erfgenaam/legataris een bepaalde leeftijd heeft bereikt. De erfgenaam/legataris heeft de bevoegdheid om vijf jaar na overlijden de rechter te verzoeken het bewind op te heffen.

Uitsluitingsclausule

In een uitsluitingsclausule kan een erflater bepalen, dat de verkrijging uit zijn nalatenschap, privévermogen moet blijven van de verkrijger. Er zijn verschillende 'gradaties' van uitsluiting mogelijk. Een erflater kan bepalen dat bij echtscheiding het vermogen privé moet blijven, maar dat bij het overlijden van de verkrijger het vermogen wel in een (bijvoorbeeld) huwelijksgemeenschap mag vallen.

Curriculum Vitae

Raya Oranje-Jorna, Van Hilten advocaten & mediators

Raya is sinds 1992 als advocaat en mediator gespecialiseerd in het personen- en familierecht. Het zwaartepunt van haar werk ligt bij complexe scheidingszaken en alimentatiegeschillen. Als advocaat of overlegscheidingsadvocaat voor een partij of als mediator voor beide. Raya heeft een bijzondere affiniteit met het huwelijksvermogensrecht en met zaken waarbij ondernemers, vrije beroepsbeoefenaars of medisch specialisten zijn betrokken. In haar werk is zij zich er voortdurend van bewust dat relaties en verbindingen blijven bestaan. Zij streeft dan ook bevlogen naar duurzame oplossingen in plaats van het voeren van tijd- en geldverslindende procedures. Raya wordt regelmatig door de rechtbank als mediator benoemd.



Echtscheiding: pleidooi voor een multidisciplinaire aanpak.

Echtscheidingen zijn een wijdverbreid fenomeen in de hedendaagse samenleving. Een op de drie huwelijken in Nederland strandt. Een scheiding wordt over het algemeen beschouwd als een van de meest overweldigende, negatieve levenservaringen. Hoewel er verschil is in de mate waarin iemand de scheiding als moeilijk en traumatisch ervaart, is in alle gevallen een echtscheiding emotioneel geladen. Mensen komen bovendien in een onzekere periode. Niet alleen wat betreft het opbreken van hun gezin, de omgang met hun kinderen en vrienden, maar ook wat betreft huisvesting. En vaak ontstaat er ook onzekerheid over de totale financiële situatie.

Scheiden betekent nieuwe spelregels afspreken. En dat kun je maar beter goed doen. Want een slecht geregelde scheiding kan nog jaren negatief doorwerken.

Wie voor een scheiding kiest, heeft tegenwoordig meerdere mogelijkheden om dit te regelen. Waar het twintig jaar geleden nog standaard was dat de echtgenoten zich ieder tot een eigen advocaat wendden en geschillen betrekkelijk snel aan de rechter werden voorgelegd, is dat tegenwoordig niet meer zo. Het besef is gekomen dat een echtscheiding beter in overleg kan worden opgelost, zonder tussenkomst van een rechter. Zeker wanneer er kinderen bij betrokken zijn.

In dit artikel probeer ik u inzicht te geven in twee mogelijkheden die er tegenwoordig zijn om een scheiding te regelen, te weten mediation en de overlegscheiding. Daarbij zal ik uitgebreid stil staan bij de meerwaarde van deze laatste methode.

Echtscheiding: pleidooi voor een multidisciplinaire aanpak.

Wat is mediation?

Mediation is een methode waarbij een neutrale deskundige – de mediator- samen met de echtgenoten inventariseert wat er in het kader van de echtscheiding moet worden geregeld en waar de geschilpunten liggen. Vervolgens zal de mediator de onderhandelingen tussen partijen begeleiden en proberen vanuit de werkelijke belangen van partijen tot gezamenlijk gedragen oplossingen te komen. Deze afspraken worden vervolgens vastgelegd in het echtscheidingsconvenant. De afspraken die betrekking hebben op de kinderen worden in het ouderschapsplan opgenomen. De mediator is overigens niet per definitie een advocaat. Waar oorspronkelijk in Nederland de echtscheidingsmediation alleen werd beoefend door gespecialiseerde familierechtadvocaten, hebben in de afgelopen jaren steeds meer dienstverleners uit andere sectoren zich op de ‘echtscheidingsmarkt’ begeven. Denk aan accountants, psychologen, vermogensbeheerders, hypotheekadviseurs etc.

Wat zijn de voordelen?

De belangrijkste voordelen van mediation kunnen als volgt worden samengevat:

Snel een oplossing

Mediation leidt over het algemeen sneller tot een oplossing. Mediation wordt gemiddeld binnen enkele maanden afgerond, soms zelfs binnen enkele weken of door een enkel gesprek van een paar uur. Gerechtelijke procedures duren minimaal een jaar, maar in uitzonderlijke gevallen ook wel eens vijftien jaar!

De relatie behouden

Bij problemen in de familiesfeer stukt de communicatie meestal doordat emoties, onbegrip en wantrouwen zich opstapelen. In familiale kring zullen partijen, die een conflict met elkaar hebben, het zich echter zelden kunnen veroorloven een definitieve onherstelbare breuk te veroorzaken. Dit geldt zeker voor scheidende ech-

telieden met kinderen. Voor hen is het van groot belang dat zij ook na de scheiding contact met elkaar kunnen blijven houden, of althans met elkaar kunnen praten. Het is immers voor een goede zorgregeling en de verdere opvoeding en ontplooiing van kinderen belangrijk, dat na een echtscheiding goed contact tussen de ouders blijft bestaan. Het zogenaamde ‘doorouderen’ is voor kinderen essentieel. Tijdens de mediation krijgt iedereen de gelegenheid om alles uit te spreken en uit te praten. De emoties komen daardoor vaak tot bedaren, onbegrip gaat over in begrip en wantrouwen verandert in vertrouwen. Daarna kunnen de mensen met open vizier en respect voor elkaars belangen de werkelijke problemen bespreken en aan de oplossing werken.

Zo wordt het vaak mogelijk om, ook wanneer de echtscheiding eenmaal is geregeld, op normale wijze met elkaar om te blijven gaan.

Alles in eigen hand houden

Over het algemeen willen mensen graag verantwoordelijkheid dragen voor de te nemen beslissingen. In de mediation kan dat. Partijen beslissen zelf wat ze afspreken. Het is dus niet een rechter die voor partijen bepaalt hoe het conflict wordt opgelost. Partijen houden zelf de regie. Daardoor zullen partijen over het algemeen de afspraken die zij met elkaar hebben gemaakt ook nakomen. Dit in tegenstelling tot een door de rechter gegeven beslissing waarbij er in feite altijd sprake is van een winnaar en verliezer.

Maatwerk

Een gerechtelijke procedure richt zich alleen op de juridische aspecten van het conflict. Tijdens een mediation proberen partijen een gezamenlijke oplossing te vinden voor alles wat met het conflict te maken heeft. Een win-win situatie.

Zijn er ook nadelen?

Naast deze voordelen zijn er echter ook nadelen te noemen. Een belangrijk nadeel is dat de mediator partijen wel van informatie voorziet maar niet adviseert. Partijen moeten tijdens het mediatioproces zelf met elkaar onderhandelen en hebben geen steun van

Echtscheiding: pleidooi voor een multidisciplinaire aanpak.

een eigen partijdig adviseur. Dit wordt vaak als zwaar ervaren. Bij het doormaken van een scheiding kan een cliënt zich behoorlijk geïsoleerd voelen en niet weten bij wie hij terecht kan. Juist dan is er vaak behoefte aan een eigen adviseur die bij besprekingen naast je aan tafel zit en de onderhandelingen voert.

Een ander belangrijk nadeel is het gemis aan een multidisciplinaire aanpak. Daardoor worden in het beste geval kansen gemist, in het slechtste geval fouten gemaakt met langdurige conflicten en procedures tot gevolg. Zo kunnen er problemen ontstaan wanneer de schoenmaker zich niet bij z'n spreekwoordelijke leest houdt; door dat een accountant of psycholoog zelf het juridische gedeelte van de scheiding afhandelt en het echtscheidingsconvenant opstelt bijvoorbeeld. In de praktijk zien we daar de schrijnende gevolgen van. Neem het voorbeeld van Casper en Liesbeth.

Casper en Liesbeth zijn getrouwd in gemeenschap van goederen. Beide zijn advocaat, gespecialiseerd in het ondernemingsrecht. Casper is vennoot bij een van de Zuidas kantoren in Amsterdam, Liesbeth is in loondienst bij een kleiner kantoor. Casper heeft een nieuwe vriendin en wil scheiden. Liesbeth voelt zich in de steek gelaten en is vreselijk boos. De emoties lopen dan ook hoog op. Casper en Liesbeth kiezen voor mediation door een psycholoog. De mediation verloopt voorspoedig en het lukt partijen om goede afspraken te maken over de kinderen. De mediator vindt het financiële gedeelte echter te ingewikkeld en ze laat Liesbeth en Casper dan ook weten dat ze hen niet kan helpen met dat gedeelte van de scheiding. Casper neemt contact op met zijn accountant. Hij kent de partijen goed en is van alle zakelijke ins en outs op de hoogte. Casper en Liesbeth zijn dan ook blij dat hij bereid is om hen bij hun echtscheiding te begeleiden. Liesbeth laat zich daarbij vertegenwoordigen door een eigen financieel adviseur. Partijen zijn het er vrij snel over eens dat de voormalige echtelijke woning aan Casper wordt toegewezen en dat Liesbeth, uit hoofde van de totale vermogensrechtelijke afwikkeling (verrekening van de waarde van de aandelen, het huis, spaargeld, de inboedel etc.), van Casper € 800.000, - ont-

vangt. De hoogte van dit bedrag is niet tot stand gekomen door een precieze waardering van alle vermogensbestanddelen die verdeeld moesten worden. In plaats daarvan is enerzijds vastgesteld met welk bedrag Liesbeth verder zou kunnen en anderzijds welk bedrag Casper maximaal aan zijn vennootschap zou kunnen onttrekken om Liesbeth te betalen.

De accountant stelt vervolgens het echtscheidingsconvenant op dat door partijen wordt ondertekend. Het echtscheidingsverzoek, met als bijlage de overeenkomst, wordt door een bevriend advocaat bij de rechtbank ingediend. In het convenant heeft de accountant onder andere opgenomen, dat het huis niet is getaxeerd, maar dat door partijen is vastgesteld dat de waarde van de woning gelijk is aan de totale hypotheekschuld. Kortom, geen overwaarde! Verder neemt hij op dat de woning aan Casper wordt toegewezen en dat, binnen zes maanden, Casper zal regelen dat Liesbeth uit haar hoofdelijke aansprakelijkheid tegenover de bank wordt ontslagen. Indien dat niet lukt, zal de woning worden verkocht en wordt de opbrengst van de woning 50/50 verdeeld.

Al snel realiseert Liesbeth zich dat de woning in werkelijkheid veel meer waard is dan de hypotheekschuld en dat zij er een belang bij heeft dat Casper de overeengekomen termijn niet haalt. Er is namelijk sprake van een overwaarde van ruim € 300.000, -. Op het moment dat Casper zich bij Liesbeth meldt met het verzoek om hem een langere termijn te gunnen om het ontslag uit de hoofdelijke aansprakelijkheid te regelen, krijgt hij van Liesbeth dan ook nul op het rekest. Liesbeth wil niet wijken van de termijn van zes maanden. Wanneer Casper vervolgens de termijn niet haalt, is het nieuwe conflict geboren. Casper ontvangt een brief van de advocaat van Liesbeth waarin hij de keuze krijgt om of mee te werken aan de verkoop van de woning of € 150.000 aan Liesbeth te betalen. Bovendien dreigt de advocaat de verdeling door de rechter te laten ontbinden, omdat Liesbeth heeft gedwaald over de waarde van een of meer vermogensbestanddelen en daardoor voor meer dan $\frac{1}{4}$ deel is benadeeld.

Echtscheiding: pleidooi voor een multidisciplinaire aanpak.

Door de onhandige formulering in het convenant kon niet worden vastgesteld of de overwaarde van de woning nu wel of niet was verdisconteerd in de € 800.000, -. Bovendien bleek uit het convenant niet op welke manier het bedrag van overbedeling was vastgesteld. Het gevolg daarvan was de grote kans dat de rechter de overeengekomen verdeling zou ontbinden en dat hij die zelf opnieuw zou vaststellen.

Het had de accountant duidelijk aan juridische kennis ontbroken. Deze risico's had hij niet voorzien. Het gevolg: een slepende juridische procedure. Een probleem dat gemakkelijk voorkomen had kunnen worden indien de overeenkomst door een gespecialiseerd familierecht advocaat was opgesteld.

Deze casus, die er slechts een van velen is, geeft een duidelijk beeld van de problematiek die bij een echtscheiding speelt. De echtscheiding is in eerste plaats een relationeel conflict waarbij de communicatie meestal stopt doordat emoties, onbegrip en wantrouwen zich opstapelen. De psycholoog was uitstekend in staat om partijen hierbij te helpen en ervoor te zorgen dat zij in staat waren om te onderhandelen. Gelukkig zag de psycholoog in dat zij geen verstand had van de ingewikkelde financiële problematiek die speelde. De accountant was uitstekend in staat om partijen daarbij te helpen, maar zag daarbij de juridische componenten over het hoofd. En dat brengt mij tot de kern van mijn betoog. Om een echtscheiding daadwerkelijk goed te regelen is een multidisciplinaire aanpak nodig.

Die multidisciplinaire aanpak ontbreekt overigens ook in zaken, met eventueel een inhoudelijk procedure bij de rechtbank, die op traditionele wijze door twee advocaten worden behandeld. In dergelijke zaken ontstaat vaak een strijd tussen de deskundigen, wat meer tijd vergt en kostenverhogend werkt. Partijen schakelen ieder een eigen deskundige in en brengen de door hen opgestelde rapporten in het geding. De rechter zal vervolgens zelf een onpartijdig deskundige benoemen. Het moge duidelijk zijn dat de kosten van

al deze deskundigen, die voor dezelfde zaak worden ingeschakeld, enorm oplopen.

De kracht van de overlegscheiding is gelegen in het voorkomen van dergelijke excessen.

De overlegscheiding

De overlegscheiding is, net als mediation, een methode om in overleg, zonder inhoudelijke tussenkomst van de rechter, tot een evenwichtige afwikkeling van de echtscheiding te komen. De methode is in de Verenigde Staten ontwikkeld, in eerste instantie onder de Amerikaanse naam ‘*Collaborative Divorce*’, en in 2009 in Nederland geïntroduceerd. Sinds die tijd wordt hij op steeds bredere schaal toegepast. Collaborative Divorce wordt tegenwoordig meestal aangeduid met de term overlegscheiding, de term die ik ook in dit stuk zal gebruiken.

De overlegscheiding is een waardevolle variant van mediation. Alle voordelen van mediation, zoals hiervoor beschreven, gelden ook voor de overlegscheiding. Echter, de hiervoor genoemde nadelen bij mediation en bij een zaak met twee advocaten, zijn bij de overlegscheiding ondervangen.

Bijstand door een eigen advocaat

Het belangrijke verschil met mediation is dat ieder van de partners wordt bijgestaan door zijn eigen advocaat. De cliënt staat dus niet alleen, maar wordt gesteund door de eigen advocaat, die hem adviseert, coacht en voor hem onderhandelt. Bij deze methode letten de advocaten echter ook op het belang van de andere partner. De advocaten hebben open overleg met elkaar en met cliënten. Advocaten, die volgens deze methode werken, zijn daartoe speciaal opgeleid. Om toegelaten te worden tot de opleiding dienen zij naast gespecialiseerd familierechtadvocaat ook mediator te zijn. Deze werkwijze en de specialistische kennis en vaardigheden van

Echtscheiding: pleidooi voor een multidisciplinaire aanpak.

de advocaten, waarborgt de balans tijdens de besprekingen en zo kunnen verschillen in kennis of emoties beter begeleid worden.

Een multidisciplinaire aanpak

Een ander belangrijk voordeel van deze methode is de multidisciplinaire aanpak. De meerwaarde van de overlegscheiding zit hem in de samenwerking tussen professionals en partijen, ‘de team approach’.

Een partner, die zich in scheiding bevindt, kan gedesoriënteerd raken en niet weten wat hem overkomt. Vooral als niet alleen relationele, maar ook financiële en andere complexe aspecten aan de scheiding gaan zitten. Er bestaat dan behoefte aan specifieke deskundigheid op deze gebieden. In tegenstelling tot procedures en mediation biedt de overlegscheiding de cliënt een team van deskundigen en invoelende professionals. Ieder van hen is expert in zijn vakgebied.

De cliënten vormen samen met hun advocaten een team dat hen begeleidt bij het vinden van een goede en creatieve oplossing. Een coach, met een psychologische achtergrond, begeleidt het traject. Dit heeft als doel alle gebruikelijke escalerende aspecten en emoties van de scheiding zo vroeg mogelijk te onderkennen en passende afspraken te maken. Het team kan versterkt worden met andere deskundigen zoals een kinderdeskundige of een financieel deskundige. Zij kunnen samen de ex-partners helpen met het regelen van alles wat bij een scheiding komt kijken. Zo worden niet alleen de juridische, zakelijke en financiële vraagstukken en de zorg voor de kinderen, maar ook de emotionele kanten van de scheiding, steeds begeleid door een deskundige op dat specifieke terrein. Door de inzet van verschillende neutrale deskundigen is de kans groter dat er een oplossing op maat wordt bereikt. Denk daarbij ook aan het voorkomen van nadelige fiscale gevolgen bij het maken van afspraken of het nemen van onjuiste beslissingen door een gebrek aan deskundige informatie.

Conclusie

Mijn overtuiging en ervaring is dat de methode van overlegscheiding¹ dikwijls de beste garantie voor een duurzame oplossing geeft. Beide partners zijn immers uitgebreid voorgelicht en ondersteund tijdens het traject, zodat zij weloverwogen beslissingen kunnen nemen. De toekomst van de partners en de kinderen staat bij deze methode centraal.

¹ Meer informatie over de overlegscheiding kunt u vinden op de website van de Vereniging van Collaborative Professionals (VvCP) www.overlegscheiden.com

Curriculum Vitae

Saskia Laseur, partner notaris bij Van Doorne Advocaten

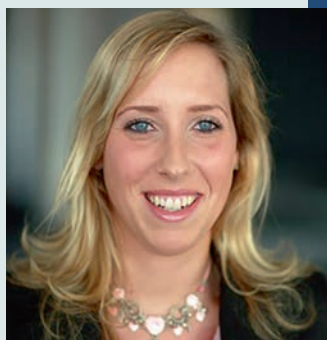
Treedt op als notaris en adviseur van diverse overheden, maatschappelijke instellingen en koepelorganisaties. Ze spreekt hierover met regelmaat op congressen, seminars en bijeenkomsten. Hoofdthema's zijn governance en duurzame samenwerking in de publieke sector en de taken en bevoegdheden van bestuurders en toezichthouders.



Curriculum Vitae

Frederieke van Harskamp, kandidaat-notaris bij Van Doorne Advocaten

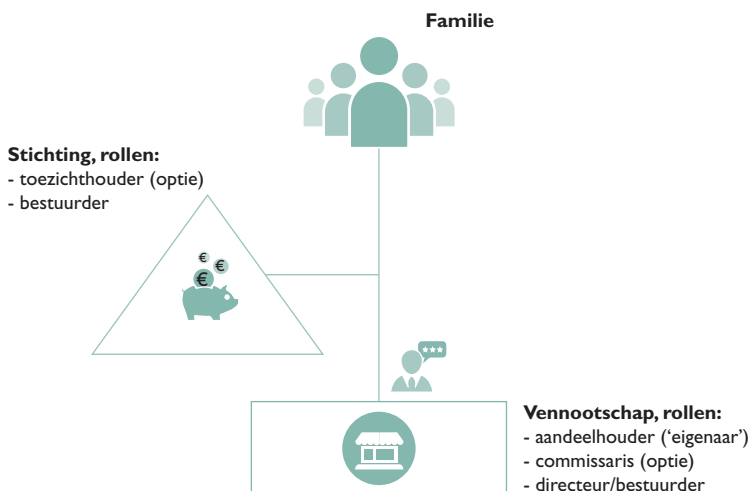
Studeerde notarieel recht en Nederlands recht aan de Vrije Universiteit en is werkzaam als kandidaat-notaris bij Van Doorne. Zij is voornamelijk actief in de semipublieke praktijk, adviseert en ondersteunt organisaties in de charitatieve sector, het onderwijs, de gezondheidszorg en de volkshuisvesting. Frederike is bij notariële besluitvormingsprocessen specialist op het gebied van algemeen nut beogende instellingen (ANBI's) en betrokken bij meerdere maatschappelijke organisaties.



Juridische rollen bij familievermogen

Familie kies je niet. Of toch wel?

Een goed beheerd familievermogen kent vaak een blijvende betrokkenheid van uw familie. Maar wie krijgt welke rol en wat betekent dat voor ieders opstelling? Wij verkennen in deze bijdrage enkele juridische rollen en verhoudingen, ieder met hun eigen bijzonderheden, van belang bij het inrichten en exploiteren van een familievermogen. Achtereenvolgens behandelen wij de positie van een stichtingsbestuurder, van een aandeelhouder van een vennootschap en van een commissaris van een rechtspersoon.



Bestuurder van een vennootschap of stichting

Beleidsbepaling en het belang van de vennootschap of stichting

Als bestuurder van een rechtspersoon bepaalt u met de medebestuurders het beleid en de gang van zaken binnen de rechtspersoon. U wordt geacht daarbij te handelen vanuit het belang van de rechtspersoon, ook wanneer het belang van de rechtspersoon niet parallel loopt met de belangen die u in privé heeft. Dat wil niet zeggen, dat een familielid geen bestuurder kan zijn van de rechtspersoon waar het familievermogen in zit (familiebedrijf of stichting die het familievermogen beheert). Wel is het zorg om, bijvoorbeeld vooraf, helder te hebben hoe wordt omgegaan met een (persoonlijk) tegenstrijdig belang en wat dat betekent voor beraadslaging, besluit- en vertegenwoordigingsbevoegdheid van de betreffende bestuurder en/of het betreffende familielid.

Het belang van de rechtspersoon wordt vooral bepaald door de statutaire doelomschrijving van de rechtspersoon. Heeft een bestuurder een persoonlijk tegenstrijdig belang bij een door de rechtspersoon te nemen besluit, dan dient die bestuurder zich te onthouden van de beraadslagingen en het stemmen. Hebben alle bestuurders een persoonlijk tegenstrijdig belang – en is er geen raad van toezicht of raad van commissarissen – dan wordt het besluit door het bestuur als geheel genomen en dient het besluit schriftelijk te worden vastgelegd. Het is aan te raden dat het bestuur niet alleen de besluiten schriftelijk vastlegt, maar ook de gronden waarop het besluit is genomen. Achteraf kan dan worden vastgesteld in hoeverre de besluitvorming behoorlijk is verlopen. Dat kan van belang zijn wanneer belanghebbenden bij de rechter besluiten willen aantasten of wanneer het standpunt wordt ingenomen dat een bestuurder onbehoorlijk heeft bestuurd.

Stakeholders en belangenafweging

Bij de beslissingen die in hoedanigheid van bestuurder worden genomen, worden de belangen van de stakeholders meegewogen. Er is sprake van een belangenafweging. Die belangen kunnen uiteraard tegengesteld zijn. De bestuurder maakt daarin een afwe-

ging binnen de kaders die de doelomschrijving van de rechtspersoon biedt.

Oefent een stichting het stemrecht op aandelen uit waarvan de certificaathouders het economisch belang hebben (een stichting administratiekantoor ofwel “STAK”, zie ook elders in deze publicatie), dan wordt van de stichtingsbestuurder gevraagd dat deze zich bewust is van de belangen van de vennootschap waarvan de STAK aandeelhouder is en van de belangen van de certificaathouders. De doelomschrijving van een STAK noemt vaak uitdrukkelijk de continuïteit van de onderneming als uitgangspunt. Dat betekent dus dat het kan voorkomen dat de STAK in een situatie moet stemmen om winst niet uit te keren maar te reserveren.

Taakverdeling in het bestuur

Een rechtspersoon kan meerdere bestuurders hebben. Dit is bij stichtingen veelal het geval. Bij een meerhoofdig bestuur treden de bestuurders op als ‘collectief’. Dat betekent dat de bestuurders gezamenlijk verantwoordelijk en aanspreekbaar zijn voor het geheel van besturen. De besluiten worden genomen door het bestuur als geheel en niet door een individuele bestuurder. Portefeuilleverdeling is wel mogelijk en houdt in dat onderwerpen verdeeld worden over bestuurders. De betreffende bestuurder bereidt dan het besluit voor en zorgt voor de uitvoering van een eenmaal genomen besluit. De besluitvorming blijft geschieden door het gehele bestuur. De begroting en het beleid worden steeds door het bestuur als geheel vastgesteld, alsook het beleid omtrent de wijze waarop op aandelen in vennootschappen zal worden gestemd.

Opvolgende bestuurders benoemen

In geval van een vennootschap is de algemene vergadering (gevormd door de aandeelhouders) op grond van de wet (boek 2 van het Burgerlijk Wetboek) bevoegd de bestuurders te benoemen.

In de wet is geen regeling opgenomen wie de bestuurders van een stichting benoemt. De statuten van een stichting bepalen op welke wijze opvolgende bestuurders worden benoemd. Wanneer geen

raad van toezicht of raad van commissarissen is ingesteld, ligt de bevoegdheid tot benoeming van bestuurders vaak bij het zittende bestuur. Besluiten daarover kan het bestuur al op voorhand nemen. Desgewenst kan de betrokken bestuurder dan zelf medebepalen wie de opvolger zal zijn. Zeker wanneer het om familievermogens gaat, is een nadere uitwerking van het gewenste profiel van een bestuurder aan te raden. Welke eigenschappen en kwaliteiten wilt u dat een bestuurder van de stichting heeft? Is het genoeg om deel uit te maken van de familie, of zijn ook nog bepaalde competenties vereist? En hoe gaat u ermee om als blijkt, dat de gedroomde bestuurder niet binnen de familie is te vinden? De antwoorden op deze vragen worden niet in de statuten van de stichting vastgelegd, maar lenen zich voor uitwerking in reglementen. Een periodieke toets op deze stukken draagt bij aan de gedachtevorming over uw stichting en de betrokkenheid van uw familie daarin. Daarnaast is het mogelijk – dit gebeurt voornamelijk vaak bij Stichting Administratiekantoren – dat de oprichter van het (familie)bedrijf bij een notarieel vastgelegd benoemingsbesluit bepaalt wie het bestuur zullen vormen na overlijden. Het benoemingsbesluit wordt door de notaris ingeschreven in het Centraal Testamentenregister. Op deze wijze wordt geborgd dat het familievermogen na overlijden van de oprichter wordt beheerd door de personen in wie de oprichter vertrouwen had.

Aandeelhouder van een vennootschap

Handelt u als aandeelhouder van een vennootschap waarin bijvoorbeeld het familiebedrijf is ondergebracht, dan kunt u in beginsel zelf besluiten hoe u stemt. Ook kan aan een aandeelhouder een instructierecht worden toegekend.¹ De begrenzing is dat u zich niet onredelijk tegenover de andere aandeelhouders en functionarissen mag gedragen. U mag dus, juridisch gezien, uw eigen belang boven het belang van de vennootschap of medeaandeelhouders laten gaan. Het gaat echter te ver, wanneer u uw stemrecht gebruikt uitsluitend om een andere aandeelhouder dwars te zitten.

1 Een dergelijk instructierecht kan ook een inspiratiebron zijn bij de inrichting van de governance bij stichtingen en verenigingen.

Zijn de relaties binnen de vennootschap of tussen de aandeelhouders (familieleden of zakelijke partners) onverhoopt zodanig verstoord dat dit daadwerkelijk te nadele van de vennootschap gaat, dan kan de Ondernemingskamer van de rechtbank te Amsterdam een onderzoek doen en zo nodig maatregelen treffen.

Certificaathouders stemmen niet op aandelen

Houdt u geen aandelen maar certificaten van aandelen, dan zult u in die hoedanigheid zelden beslissingen nemen. Dat is juist de bedoeling van de certificaten: ze vertegenwoordigen het economische belang bij aandelen zonder dat het stemrecht uitgeoefend kan worden. Het stemrecht wordt door de Stichting Administratiekantoor uitgeoefend.

Commissaris of toezichthouder van een vennootschap of stichting

Taak en handelen in het belang van de vennootschap of stichting

De wettelijke taak bij deze rol is, kort gezegd, het toezien op het beleid van het bestuur en de algemene gang van zaken binnen de vennootschap of stichting en de daarmee verbonden onderneming/instelling. Vaak wordt gesproken over toezien 'zonder last of ruggespraak'. De toezichthouder is dus in deze rol geen vertegenwoordiger of belangenbehartiger van de familie, maar ook hier betekent dat niet dat een familielid geen toezichthouder kan of mag zijn. Een toezichthouder kan er voor zorgen dat de belangen van de familie bekend zijn en worden meegewogen, zonder daaraan een doorslaggevende betekenis toe te kennen. Een afstand die aan een oudere generatie kan worden toevertrouwd. Stabiliteit en continuïteit borgen, zonder ook in de voorlinie van het beheer te staan; het ene familielid heeft daar meer een natuurlijker aanleg voor dan het andere.

De commissaris of toezichthouder moet, in zijn rol, eveneens handelen in het belang van de vennootschap of stichting. Bij een tegenstrijdig belang neemt hij niet deel aan de beraadslagingen en oefent hij zijn stemrecht niet uit. In dit kader zijn soortgelijke (preven-

tieve) maatregelen te nemen als de maatregelen die wij benoemden met betrekking tot een tegenstrijdig belang van een bestuurder. Denk dus na over de positie van de toezichthouder en neem in een reglement op welke criteria aan onafhankelijke belangenafweging worden gesteld.

Slot

Betrokkenheid bij het familievermogen is een groot goed en niet altijd gegeven. Het zorgvuldig beheren van het familievermogen is bij uitstek gebaat bij betrokken familieleden op de juiste bestuurlijke of toezichthoudende positie. Elke familie maakt daarin eigen keuzes en elke inhoudelijke keuze kent een geschikte juridische vorm.

*Generation next:
overdracht is
iets persoonlijks.
Dat kun je niet
zomaar na-apen.*



Hoofdstuk IV

OVERDRACHT

Leven en laten leven en dat laatste slaat in dit verband vooral op het familievermogen: hoe kan dit de tand des tijds doorstaan? Het schenk- en erfrecht wordt in dit hoofdstuk behandeld, maar ook het levenstestament, voor als je het stokje uit handen moet geven. ANBI-status, Stichting Administratie Kantoor (STAK) en opnieuw de UBO krijgen hier de nodige aandacht. Ook de begeleiding van de volgende generatie bij het beheer en bestuur van een familievermogen mag hier niet ontbreken. Ten slotte mag het belang van de emotionele overdracht en betrokkenheid niet worden onderschat.

Curriculum Vitae

Frans Sonneveldt, partner-aandeelhouder bij Mazars Private Clients en hoogleraar Successiewet en estate planning aan de Universiteit Leiden.

Lecturer International Tax Program Universiteit Leiden, docent internationale estate planning Universiteit van Lausanne, hoofddocent Grotius specialisatieopleiding estate planning, bestuurslid van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs en raadsheer-plaatsvervanger Hof 's-Hertogenbosch.

Daarvoor bijzonder hoogleraar estate planning Universiteit Utrecht, visiting scholar Harvard Law School en guest lecturer aan Queens' College, Cambridge, New York University en de Universiteit van Neuchâtel. Voor de Europese Unie verzorgde hij colleges internationaal belastingrecht in Moskou.

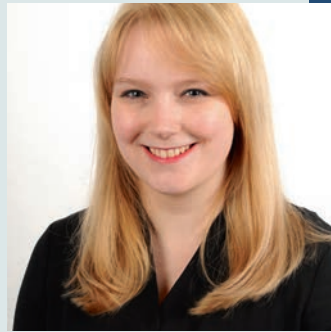
Studeerde Slavische taal- en letterkunde (cum laude) en Nederlands recht aan de Universiteit van Leiden, volgde: colleges aan het Poesjkin Instituut (Moskou), een postdoctorale opleiding fiscaal recht (cum laude) (Tilburg) en promoveerde aan de Universiteit Utrecht.



Curriculum Vitae

Desire van Beelen, Mazars Accountants and Tax Lawyers

Desire studeerde Notarieel recht (cum laude) aan de Universiteit van Leiden. Zij is thans werkzaam op de sectie estate planning bij Mazars Private Clients te Den Haag. Daarnaast heeft zij Frans Sonneveldt geassisteerd voor de éérentwintigste druk van het handboek Wegwijs in de Successiewet.



Erven

I. Erfstelling en legaten

Wanneer u op enig moment komt te overlijden, zullen uw erfgenamen van u erven. Wie uw erfgenamen zijn, is afhankelijk van de vraag of u een testament heeft opgemaakt. In het testament kunt u bepalen welke personen van u zullen erven. Daarnaast kunt u van specifieke goederen beslissen door wie zij moeten worden geërfd. Wanneer u geen testament heeft opgemaakt, zal uw vermogen vererven volgens het wettelijk erfrecht bij versterf.

Tip:

Het kan voorkomen dat de door u in een testament benoemde erfgenaam ten tijde van uw overlijden zelf niet meer in leven is. U doet er daarom verstandig aan tevens een of meer opvolgende erfgenamen te benoemen.

Tip:

Wanneer (certificaten van) aandelen tot uw vermogen behoren, kunt u deze aandelen afzonderlijk legateren aan een bepaalde persoon of personen. Een ondernemingslegaat kan doorgaans ook worden geadviseerd voor een optimale werking van de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten (zie hierna paragraaf 5. Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten). Let u wel altijd op eventuele aanbiedingsplichten binnen de onderneming.

Indien het wettelijk erfrecht van toepassing is, erven in eerste instantie uw echtgeno(o)t(e) en uw kinderen gezamenlijk van u. Wanneer een van uw kinderen onverhoopt eerder dan u is overleden, nemen de kinderen van dit kind (uw kleinkinderen) diens plaats in. Bij het

ontbreken van een dergelijke groep erfgenamen, erven uw ouders en broers/zussen gezamenlijk (maar wel zo dat ieder van uw ouders in ieder geval een kwart verkrijgt) van u. Eventuele kinderen van een broer of zus (neven of nichten) treden daarbij weer in de plaats van uw eerder overleden broer of zus.¹

2. Wettelijke verdeling

Zodra u komt te overlijden met achterlating van een echtgeno(o)t(e) en kinderen, is de wettelijke verdeling van toepassing. De wettelijke verdeling houdt op hoofdlijnen in dat de langstlevende al uw vermogen in eigendom erft en uw kinderen een vordering op de langstlevende verkrijgen ter grootte van hun erfdeel.

Tip:

U kunt overwegen om de wettelijke verdeling bij testament uit te sluiten. Mede omdat deze regeling weinig flexibiliteit biedt in de afwikkeling van uw nalatenschap. Als alternatief zou u dan kunnen kiezen voor een flexibel keuzetestament waarbij de verzorging van de langstlevende centraal staat. Met het oog op de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten doet u er dan wel verstandig aan het ondernemingsvermogen buiten deze regeling te laten (zie ook hierna paragraaf 5. Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten).

3. Overige bepalingen in uw testament

In uw testament kunt u verder bepaalde voorwaarden opnemen waarin wordt vastgesteld hoe uw vermogen wordt vererfd. Hieronder behandelen wij enkele van deze bepalingen.

¹ Wanneer u ook deze groep personen niet achterlaat, zullen uw grootouders gezamenlijk erfgenamen zijn. Daarop volgend uw overgrootouders. Ook ten aanzien van deze laatste twee groepen geldt dat eventuele kinderen in de plaats kunnen treden (plaatsvervulling).

3.1. Uitsluitingsclausule

Zo kunt u bepalen dat van u wordt geërfd onder zogenoemde uitsluitingsclausule, zodat dit vermogen niet met een eventuele echtgenoot van de verkrijger wordt gedeeld krachtens hun huwelijksgoederenregime.² De erfgenaam kan dan nog wel over het van u geërfde vermogen beschikken ten behoeve van wie hij maar wil. U kunt daarom ook beslissen dat uw erfgenamen verkrijgen onder tweetrapsmaking (zie hierna).

3.2. Tweetrapsmaking

Door middel van een tweetrapsmaking kunt u langer grip houden op het familievermogen en kan in bepaalde situaties een voordeel voor de erfbelasting worden bereikt. Bij een tweetrapsmaking zal hetgeen u heeft nagelaten aan een eerste erfgenaam (of wat daar nog van over is), automatisch doorgaan naar een door u benoemde tweede erfgenaam. U kunt dus als het ware tweemaal over uw nalatenschap beschikken.

Tip:

Met het opnemen van een tweetrapsmaking kunt u ervoor zorgen dat de (certificaten van) aandelen in uw bedrijf binnen de familie blijven, doordat deze aandelen automatisch door vererven naar door u aangewezen tweede erfgenamen (bijvoorbeeld de volgende generatie). U kunt daarbij al dan niet bepalen dat de eerste erfgenamen het geërfde vermogen als het ware moeten bewaren voor de tweede erfgenamen (tweetrapsmaking met bewaarverplichting).

Daarnaast kan de tweetrapsmaking (vanuit fiscaal perspectief) verstandig zijn wanneer u bijvoorbeeld kinderen heeft die u tot erfgenaam benoemt. Zo kunt u bepalen, dat het van u geërfde ver-

² Op dit moment is een wetsvoorstel aanhangig om verkrijgingen krachtens erfrecht automatisch buiten de huwelijksgemeenschap te laten vallen. Na inwerkingtreding van dit voorstel kan het juist van belang zijn een zogenoemde insluitingsclausule op te nemen wanneer u wilt dat het vermogen wel kan worden gedeeld met de echtgeno(o)t(e) van uw erfgenaam.

mogen bij het overlijden van een van de kinderen zonder afstammelingen, automatisch zal doorgaan naar uw overige kinderen. De overige kinderen erven dan direct van u via de tweetrapsmaking, zodat wordt geërfd tegen een gunstig tarief voor de erfbelasting van 10-20%. Zonder de tweetrapsmaking hadden uw overige kinderen (naast uw partner) geërfd tegen een broer-zus tarief van 30-40%. Zie voor de tarieven ook hierna *paragraaf 4, Erfbelasting*.

3.3. Bewind

Ook kunt u bepalen dat het vermogen dat iemand van u erft onder bewind staat. Zodoende zal een door u benoemde bewindvoerder het geërfde vermogen op een verantwoorde wijze beheren ten behoeve van de rechthebbende. Het bewind duurt dan voort tot een door u aangegeven leeftijd (bijvoorbeeld 25 jaar).

3.4. Executele

U kunt in uw testament een executeur benoemen. De executeur is belast met de afwikkeling van uw nalatenschap overeenkomstig hetgeen in uw testament is bepaald. Het benoemen van een executeur kan de afwikkeling van uw nalatenschap vergemakkelijken, doordat de erfgenamen voor de afwikkeling van uw nalatenschap niet steeds met elkaar om de tafel hoeven om beslissingen te nemen.

4. Erfbelasting

Over wat van u wordt geërfd, is erfbelasting verschuldigd. De erfbelasting moet worden betaald door de verkrijger zelf, tenzij u in uw testament bepaalt dat een andere verkrijger deze belasting moet dragen. De erfbelasting, die iedere verkrijger verschuldigd is, is afhankelijk van de hoogte van de verkrijging en de verwantschap met u als erflater. Uw (fiscale) partner en uw kinderen verkrijgen tot een bedrag van €121.903 (cijfers 2016) tegen een tarief van 10%. Over het meerdere is erfbelasting verschuldigd tegen een tarief van 20%. Daarbij heeft iedere verkrijger wel recht op een vrijstelling. Zie de onderstaande tabel, waarin de tarieven en vrijstellingen voor verschillende groepen personen staan opgenomen (cijfers 2016).

	tot € 121.903	boven € 121.903	vrijstellingen
partner	10%	20%	€ 636.180
kinderen	10%	20%	€ 20.148
kleinkinderen	18%	36%	€ 20.148
overig	30%	40%	€ 2.122

Tip:

Wanneer u veel vermogen heeft om na te laten, kan het verstandig zijn om aan de kleinkinderen ieder het bedrag van hun vrijstelling te legateren. Zo kan optimaal gebruik worden gemaakt van de vrijstellingen en zullen deze bedragen niet worden belast tegen het hoge tarief van 20% aan erfbelasting bij vererving naar uw kinderen. Bovendien komt het vermogen zo direct bij een jongere generatie terecht, zodat het niet meerdere malen (belast) zal vererven.

Tip:

Eventuele bedrijfsopvolgingsfaciliteiten kunnen – onafhankelijk van de hierboven genoemde tarieven en vrijstellingen – de te belasten omvang van uw nalatenschap verlagen (zie hierna). Ga derhalve tijdig na of uw situatie en testament zijn afgestemd op deze faciliteiten.

5. Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten

Wanneer uw erfgenamen bij uw overlijden aandelen (en/of ander ondernemingsvermogen) vererven, kan mogelijk een beroep worden gedaan op de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten. De huidige regeling voor de Successiewet kan als volgt kort worden samengevat:³

³ Daarnaast bestaan er bedrijfsopvolgingsfaciliteiten voor de inkomstenbelasting. Deze faciliteiten zullen hier verder buiten beschouwing worden gelaten. Voor een verdere behandeling van de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten verwijzen wij graag naar *Hoofdstuk I, Algemeen, Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten*.

Onder bepaalde voorwaarden wordt de eerste € 1.060.298 aan kwalificerend ondernemingsvermogen volledig vrijgesteld van heffing (cijfers 2016). Van het meerdere wordt 83% vrijgesteld. Dus van iedere euro die uitkomt boven het bedrag van € 1.060.298 is dus € 0,83 vrijgesteld en € 0,17 belast. Alleen het laatstgenoemde bedrag zal dus worden belast op de wijze zoals toegelicht in *paragraaf 4. Erfbelasting*. Het belang van de toepassing van de bedrijfsopvolgingsfaciliteit is daarmee groot.

Voor toepassing van deze faciliteiten moet wel aan een aantal voorwaarden worden voldaan. Zo dient u al minimaal een jaar voorafgaand aan uw overlijden een substantieel aandelenbelang (5% of meer) te houden in een actieve onderneming. Bovendien dient uw erfgenaam de van u geërfde aandelen ten minste vijf jaar te houden.

Tip:

In zijn algemeenheid kan worden gesteld dat de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten niet goed samen gaan met een finaal verrekenbeding (of niet uitgevoerd periodiek verrekenbeding) in uw huwelijkse voorwaarden.⁴ Door de werking van het verrekenbeding kunnen de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten niet optimaal worden benut. Ga derhalve na of uw huwelijkse voorwaarden zijn afgestemd op deze faciliteiten.

Tip:

U zult er doorgaans verstandig aan doen de wettelijke verdeling in uw testament uit te sluiten, aangezien deze wettelijke regeling ervoor zorgt dat de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten niet optimaal kunnen worden toegepast. De langstlevende verkrijgt op grond van de wettelijke verdeling namelijk alle aandelen, terwijl de kinderen slechts een vordering krijgen ter grootte van hun erfdeel. Alleen de langstlevende kan dan gebruik maken van de faciliteiten, zodat

⁴ Voor een behandeling van de mogelijke bepalingen in uw huwelijkse voorwaarden, verwijzen wij graag naar *Hoofdstuk III, Transparantie (intern en extern), Huwelijkse voorwaarden*.

de verkrijging door uw kinderen zonder toepassing van faciliteiten wordt belast.

Dit geldt in gelijke zin voor een quasi-wettelijke verdeling en vruchtgebruik- of keuzelegaten (tegen inbreng) die in uw testament kunnen zijn opgenomen.⁵ U kunt uw ondernemingsvermogen wel uitsluiten van dergelijke regelingen.

Schenken

1. Schenkbelasting en belastingbesparing

Door tijdens het leven te schenken en giften te doen, kan belastingbesparing worden bereikt. Het vermogen van de schenker neemt immers af, ten gevolge waarvan bij zijn overlijden over de top van de afzonderlijke verkrijgingen minder erfbelasting verschuldigd zal zijn, omdat op deze wijze de progressie in het tarief wordt beperkt. Bovendien kan zo optimaal van de (jaarlijks) vrijgestelde bedragen voor de schenkbelasting gebruik worden gemaakt. Zie voor de tarieven en vrijstellingen voor de schenkbelasting de tabel hieronder. De over de schenking verschuldigde schenkbelasting dient te worden betaald door de verkrijger, tenzij u bij de schenking bepaalt dat u de belasting zelf zult betalen.⁶

	tot € 121.903	boven € 121.903	vrijstellingen
partner	10%	20%	€ 2.122
kinderen	10%	20%	€ 5.304
kleinkinderen	18%	36%	€ 2.122
overig	30%	40%	€ 2.122

⁵ Ingeval van een quasi-wettelijke verdeling komt de langstlevende op grond van een afwikkelingsbewind de bevoegdheid toe om eenzelfde verdeling van uw nalatenschap tot stand te brengen als wanneer de regels van de wettelijke verdeling van toepassing waren.

⁶ Het feit dat u de schenkbelasting voor uw rekening neemt wordt dan wel gezien als een aanvullende schenking.

Tip:

De tarieven voor de schenkbelasting zijn gelijk aan de tarieven voor de erfbelasting (maar niet de vrijstellingen!). Wanneer u een groot vermogen heeft, kan het lonen jaarlijks een bedrag ter grootte van de eerste tariefschijf (€ 121.903 in 2016) te schenken. Dit bedrag zal bij uw overlijden dan niet tegen het hogere tarief worden betrokken in de erfbelasting. Daarnaast kunt u jaarlijks de hierboven genoemde vrijstellingen benutten.

Tip:

U kunt voor schenkingen aan uw kinderen tussen de leeftijd van 18 en 40 jaar eenmalig gebruik maken van een verhoogde vrijstelling ten bedrage van € 27.570 (cijfers 2016). Daarnaast kunt u aan ieder persoon tussen de leeftijd van 18 en 40 jaar, ten behoeve van de eigen woning, een bedrag van € 100.000 vrijgesteld schenken. Let wel dat u aan iedere verkrijger slechts eenmaal met gebruikmaking van een verhoogde vrijstelling kan schenken.

2. Contante schenking versus papieren schenking

Indien u tijdens leven een geldbedrag wilt schenken, kunt u dit in contanten of door middel van een schuldkerkenning uit vrijgevigheid (een zogenoemde papieren schenking) doen. Een nadeel van schenkingen in contanten kan zijn dat de benodigde liquiditeiten vrij gemaakt moeten worden. Wanneer uw vermogen grotendeels bestaat uit ondernemingsvermogen of onroerend goed, verdient de zogenoemde schuldkerkenning uit vrijgevigheid wellicht de voorkeur. Bij notariële akte erkent u dan een bedrag schuldig aan de verkrijger, waarbij wordt bepaald dat de vordering pas opeisbaar is na uw overlijden. Het voordeel van deze variant is dat uw liquiditeitspositie tijdens uw leven niet ingrijpend wordt aangetast. Over het schuldig erkende bedrag dient wel jaarlijks een rente van 6% te worden vergoed. Deze rente moet jaarlijks daadwerkelijk aan de verkrijger worden betaald. Het is goed zich te realiseren dat deze rentebedragen vrij van erf- en/of schenkbelasting aan de verkrijger kunnen worden overgeheveld en als zodanig ook een vorm van Estate Planning inhouden.

Tip:

Let bij het schenken van (certificaten van) aandelen ook altijd op eventuele aanbiedingsplichten in de aandeelhoudersovereenkomst.

3. Bepalingen t.a.v. de schenking

U kunt de schenking doen onder uitsluitingsclausule, of tweetrapsbepaling. Daarnaast kan ook voor krachtens schenking verkregen vermogen een bewindbepaling worden opgenomen. Zie voor een toelichting op deze bepalingen *Hoofdstuk V. Overdracht, Erven, paragraaf 3. Overige bepalingen in uw testament.*

4. Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten

Wanneer u (certificaten van) aandelen schenkt, kunnen de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten van toepassing zijn. Zie voor een nadere toelichting op de faciliteiten *Hoofdstuk V. Overdracht, Erven, paragraaf 5. Bedrijfsopvolgingsfaciliteiten.* Om bij een schenking een beroep te kunnen doen op de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten dient u al minimaal vijf jaren een aanmerkelijk belang te hebben in een actieve onderneming. Daarnaast moet de verkrijger de aandelen minimaal vijf jaren na schenking houden.

6. Levenstestament

Een levenstestament is een geregistreerde notariële akte waarin uw wensen en instructies kenbaar worden gemaakt aan personen, voor het geval zich tijdens uw leven situaties voordoen waardoor u tijdelijk of langdurig niet in staat bent om uw wil te uiten en/of uw eigen belangen te behartigen. U kunt hierbij denken aan wilsonbekwaamheid, langdurige afwezigheid vanwege bijvoorbeeld een (zaken)reis of aan de situatie dat u bepaalde zaken niet meer zelf wil/kan regelen, bijvoorbeeld vanwege een coma of ouderdom. U verleent in het levenstestament een volmacht aan een of meer personen om volgens die instructies namens u te kunnen handelen. De rechtshandeling die de gevolmachtigde namens u verricht, wordt aan u toegerekend (mits de gevolmachtigde binnen de grenzen van de bevoegdheid handelt). De volmacht en instructies kun-

nen betrekking hebben op uw persoonlijke situatie, alsook op uw onderneming.

Tip:

Met het oog op de continuering van uw onderneming, kan het verstandig zijn om een volmacht met instructies af te geven voor de rechtshandelingen die samenhangen met uw onderneming. Zo zal de onderneming niet stil komen te liggen als u (tijdelijk) zelf niet in staat bent om rechtshandelingen te verrichten. U kunt in het levenstestament één persoon benoemen die zowel uw persoonlijke als zakelijke aangelegenheden behartigt. Of u kunt voor uw persoonlijke en zakelijke aangelegenheden afzonderlijke personen tot gevolmachtigden benoemen.

Curriculum Vitae

Jules de Beer, Senior Belastingadviseur Loyens & Loeff

Studeerde fiscale economie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en werkte aansluitend voor Loyens & Loeff in Genève. In 2013 sloot hij zich aan bij Bluelyn, een niche-kantoor van notarissen en belastingadviseurs gericht op vermogende particulieren. Sinds 2017 weer verbonden aan Loyens & Loeff in de praktijkgroep “Family owned business and private wealth”.

Jules richt zich op de advisering van vermogende ondernemers en begeleidt families bij het beheer en behoud van hun vermogen over generaties heen. Zijn focus ligt hierbij op grensoverschrijdende casus zoals (r)emigratie en schenken/vererven. Hij stond en staat directeur grootaandeelhouders bij voor en na hun emigratie naar bijvoorbeeld België, Zwitserland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk. Daarnaast adviseert hij innovatieve bedrijven bij de toepassing van fiscale faciliteiten zoals de innovatiebox en de WBSO.



Stichting administratiekantoor

I. Inleiding

- 1.1 Een Nederlandse stichting wordt regelmatig gebruikt als administratiekantoor. De stichting neemt hierbij vermogensbestanddelen ‘in administratie’ tegen uitreiking van certificaten. Op deze manier kunnen de juridische (met name zeggenschap) en financiële rechten van vermogensbestanddelen gescheiden worden. In de praktijk vindt vaak certificering van aandelen in het kapitaal van een vennootschap plaats, maar certificering kan ook worden toegepast ten aanzien van andere vermogensbestanddelen, zoals bijvoorbeeld kunst, verzamelingen of vorderingen.

Hierna staat de certificering van aandelen centraal staan en wordt aandacht besteed aan de civielrechtelijke en fiscale aspecten van de stichting als administratiekantoor (“**STAK**”).

- 1.2 De STAK biedt de mogelijkheid om vermogensbestanddelen in beheer en bij elkaar te houden onafhankelijk van de levensloop van de uiteindelijk (economisch) gerechtigden. De STAK kan daarnaast binnen families dienst doen als platform voor overleg over het familievermogen en de overgang van dit vermogen naar de volgende generatie. In sommige gevallen treedt de STAK op als houder van een algemene volmacht of executeur testamentair voor familieleden. In zekere zin kan de STAK gezien worden als het Nederlandse alternatief voor de Angelsaksische trust.

2. Civielrechtelijke aspecten

- 2.1. Bij certificering worden aandelen ten titel van beheer overgedragen aan een administratiekantoor, en geeft het administratiekantoor certificaten van die aandelen uit.
- 2.2. De zeggenschapsrechten, die aan de aandelen verbonden zijn, komen na certificering toe aan het bestuur van het administratiekantoor, terwijl de financiële rechten van de aandelen (zoals het recht op dividend) toekomen aan de houders van de certificaten.
- 2.3. De onderlinge rechten en verplichtingen van de certificaathouders en het administratiekantoor worden vastgelegd in de administratievoorwaarden. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om regelingen inzake de overdracht van certificaten, uitkeringen op certificaten, de vergadering van certificaathouders en de voorwaarden voor decertificering van de in administratie gegeven aandelen. In de meeste gevallen bepalen de administratievoorwaarden dat het administratiekantoor opbrengsten van de gehouden aandelen direct doorgeeft aan de certificaathouder en dat het administratiekantoor zelfstandig het stemrecht op de desbetreffende aandelen kan uitoefenen. In hoeverre de certificaathouders invloed hebben op de gang van zaken binnen het administratiekantoor, hangt af van de bevoegdheden die op dat vlak in de administratievoorwaarden aan de certificaathouders zijn toegekend.
- 2.4. Als administratiekantoor wordt meestal een Nederlandse stichting gebruikt. Een stichting is een rechtspersoon en kan op eigen naam goederen verkrijgen en verplichtingen aangaan. De aansprakelijkheid van direct betrokkenen bij de stichting (zoals de bestuurders) is in beginsel beperkt.
- 2.5. De stichting heeft voorts de volgende juridische kenmerken:
 - (i) een stichting kent geen leden of aandeelhouders;

- (ii) de stichting beoogt met behulp van een daartoe bestemd vermogen een in de statuten vermeld doel te verwezenlijken;
- (iii) een stichting mag *geen* uitkeringen aan haar oprichters of bestuurders doen; en
- (iv) uitkeringen aan anderen moeten een ideële of sociale strekking hebben.

Bij een STAK biedt de uitreiking van certificaten een oplossing voor het zogenaamde ‘uitkeringsverbod’ zoals genoemd onder punt iii hiervoor. De wet belet de stichting namelijk niet om overeenkomsten aan te gaan op grond waarvan zij bepaalde betalingen moet doen, zoals bijvoorbeeld het doorbetalen van dividend aan de certificaathouders. Op deze manier kunnen toch uitkeringen aan bestuurders/oprichters en/of uitkeringen zonder ideële of sociale strekking aan anderen gedaan worden.

3. Fiscale aspecten

- 3.1. In principe vormt de overdracht van vermogensbestanddelen aan de STAK fiscaal een vervreemding van deze vermogensbestanddelen. De daarbij gerealiseerde vermogenswinst is in beginsel belast. Er van uitgaande dat de STAK wordt ingesteld door een natuurlijk persoon, zal de belastingheffing voor veel vermogensbestanddelen achterwege blijven, omdat in box 3 van de inkomstenbelasting een jaarlijks forfaitair rendement en geen vermogenswinsten belast worden. Voor aandelen, die een zogenaamd aanmerkelijk belang vormen, is dit anders. Vervreemdingswinsten op deze aandelen zijn belast met 25% inkomstenbelasting in box 2.
- 3.2. Ondanks het voorgaande is in de praktijk zelden inkomstenbelasting verschuldigd bij het certificeren van aandelen. Op grond van een besluit van 4 september 2012 van de staatssecretaris van Financiën worden de statuten en administratievoorwaarden van de STAK namelijk zo ingericht dat de

- certificaten te “vereenzelvigen” zijn met de in administratie gegeven aandelen. In geval van vereenzelviging wordt de STAK fiscaal genegeerd (‘transparant’), met als gevolg dat er geen vervreemding is van in administratie gegeven aandelen. Enkele belangrijke in dit verband gestelde voorwaarden zijn:
- i. het vereiste om voor elk aandeel een certificaat uit te geven;
 - ii. de verplichting om dividenden onmiddellijk ter beschikking te stellen aan de certificaathouder;
 - iii. de verplichting om bij vervreemding van de aandelen de opbrengst onmiddellijk ter beschikking te stellen van de certificaathouder onder intrekking van zijn aandelen.
 - iv. het vereiste dat de vervreemdingsbevoegdheid ten aanzien van de certificaten niet geringer is dan van de aandelen;
- 3.3. Bij gebruik van de STAK als familiestichting passen de voorwaarden onder ii, iii en iv soms niet bij de wens om het vermogen in de STAK te bundelen en controle te houden over uitkeringen aan certificaathouders. Om deze reden worden STAK’s ook opgezet met twee versies van de administratievoorwaarden. Een voor de aandelen, die voldoen aan de onder 3.2 aangehaalde voorwaarden, en een voor de overige vermogensbestanddelen, waarbij het bestuur zelf kan besluiten of en in hoeverre opbrengsten van in administratie gegeven vermogensbestanddelen worden uitgekeerd of niet.
- 3.4. Tot slot dient men zich te realiseren dat het voorgaande binnen de Nederlandse verhoudingen geldt. Buiten Nederland kent men het fenomeen STAK niet, hetgeen tot onwenselijke uitkomsten kan leiden, zowel onder nationale wetgevingen als bij de toepassing van belastingverdragen.

UBO-register

I. Inleiding

- 1.1 Op 20 mei 2015 heeft het Europees Parlement en de Raad ingestemd met de vierde Europese ‘anti-witwas richtlijn’. In deze richtlijn wordt onder andere de invoering van een register van uiteindelijk belanghebbenden (**‘UBO-register’**) voorgesteld. De richtlijn dient uiterlijk op 27 juni 2017 geïmplementeerd te zijn. In Nederland gaat het om de Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme (**‘Wwft’**).

- 1.2 In februari 2016 heeft de minister van Financiën de contouren van het UBO-register geschetst in een brief aan de Tweede Kamer. Hierin geeft hij onder andere aan, dat het register openbaar zal worden en dat Nederland geen gebruik zal maken van de mogelijkheid om de toegang tot het register te beperken voor entiteiten vergelijkbaar met een trust. In de zomer van 2016 is vervolgens een concept wetsvoorstel ter consultatie gepubliceerd. Dit wetsvoorstel bevatte overigens geen uitgewerkte definitie van UBO, maar kondigde aan dat deze in een later uit te vaardigen ministeriële regeling zou volgen. Eveneens tijdens de zomer heeft de Europese Commissie voorstellen gedaan tot wijziging en verdere aanscherping van de voorgestelde vierde Europese ‘anti-witwas richtlijn’. Een definitief wetsvoorstel werd voor het einde van 2016 verwacht, maar is er niet gekomen. Hoewel de Europese Commissie een vervroegde inwerkingtreding op 1 januari 2017 voorstaat, heeft de Nederlandse wetgever in reactie aangegeven vast te houden aan 26 juni 2017.

2. UBO register

- 2.1 In beginsel zullen alle entiteiten die moeten worden ingeschreven in het Nederlandse handelsregister worden opgenomen in het UBO-register (bijv. de B.V., de N.V., de C.V. en de Vof). Het zal hier echter niet gaan om een één-op-één overname. De minister overweegt bijvoorbeeld ook om het fonds voor gemene rekening op te nemen in het UBO-register.
- 2.2 Als UBO wordt aangemerkt de natuurlijke persoon die formele of feitelijke zeggenschap heeft binnen een vennootschap of andere juridische entiteit. Dit zal in ieder geval de natuurlijke persoon zijn die direct of indirect *meer* dan 25% van de aandelen (25% plus 1 aandeel), stemrechten en/of winstrechten heeft (waarbij ook de uitwerking van contractuele rechten, certificaten van aandelen en afspraken over economisch eigendom in aanmerking zullen worden genomen).
- 2.3 In het hiervoor genoemde wijzigingsvoorstel van de Europese Commissie wordt op dit moment gesproken om voor zogenoemde passieve niet-financiële entiteiten (“passieve NFE’s”) een percentage van 10% te hanteren in plaats van 25%. De definitie van passieve NFE’s komt uit een andere Europese regelgeving en ziet kort gezegd op intermediaire entiteiten die geen economische activiteit verrichten en uitsluitend dienen om een afstand te creëren tussen de uiteindelijk begunstigen en de activa. Onder de definitie van passieve NFE vallen mogelijk ook stichting administratiekantoren en entiteiten die niet zelf of via dochtervennootschappen een actieve onderneming drijven.
- 2.4 Iedere entiteit heeft een UBO. Indien op grond van de hierboven genoemde criteria geen UBO is aan te wijzen, wordt het hoger leidinggevend personeel aangemerkt als UBO.

3. Informatie in het UBO-register

- 3.1 De volgende gegevens van de UBO zijn openbaar en voor een ieder inzichtelijk in het UBO-register:

- naam;
- geboortemaand en geboortjaar;
- nationaliteit en woonstaat;
- aard en omvang van het door de UBO gehouden economische belang.

3.2 Bepaalde autoriteiten (o.a. Belastingdienst, FIU, notarissen) hebben daarnaast inzicht in de volgende gegevens van de UBO:

- geboortedag, -plaats en -land;
- adres;
- zo mogelijk BSN en/of buitenlands fiscaal identificatienummer (TIN);
- aard, nummer, datum en plaats van uitgifte van het document met behulp waarvan de identiteit is geverifieerd of een kopie van dat document;
- documentatie waarmee wordt onderbouwd waarom een persoon de status van UBO heeft en de omvang van het daarbij horende (economisch) belang.

3.3 De ingeschreven entiteit zal waarschijnlijk de informatie moeten aanleveren. De UBO wordt dan verplicht om de benodigde informatie aan te leveren bij de ingeschreven entiteit. Instellingen die verplicht zijn om de UBO te identificeren (zoals banken, advocaten, notarissen, belastingadviseurs), moeten melding maken van discrepanties met de hun bekende informatie.

4. Privacy

4.1 Bij een veiligheidsrisico zoals bijvoorbeeld een risico op kidnapping, chantage, geweld of intimidatie kan informatie in het UBO-register worden afgeschermd. Of er sprake is van een veiligheidsrisico zal steeds per individueel geval worden beoordeeld. Het verzoek tot afscherming zal dus moeten worden gemotiveerd. De beoordeling of er sprake is van een

veiligheidsrisico vindt plaats door de beheerder van het UBO-register. Dit wordt waarschijnlijk de Kamer van Koophandel. Als door de Kamer van Koophandel negatief wordt beslist op het verzoek tot afscherming, dan bestaat de gelegenheid tot het maken van opschortend bezwaar en beroep.

Indien geoordeeld wordt dat er inderdaad sprake is van een veiligheidsrisico, zal in het kader van de beoordeling worden gezien welke gegevens worden afgeschermd. De afscherming geldt niet voor banken, financiële instellingen en notarissen. Uiteraard hebben overheidsinstanties ook toegang tot de afgeschermd gegevens.

Aangezien nog niet duidelijk is welke criteria de Kamer van Koophandel zal hanteren bij haar beoordeling van het veiligheidsrisico, lijkt het voor vermogende families zinvol om een verzoek in te dienen.

- 4.2 Na invoering van het UBO-register zal de UBO van elke entiteit in Europa geregistreerd worden. Daarmee is nog niet gezegd dat het vermogen van deze entiteiten ook direct voor een ieder inzichtelijk is. De publicatieplicht van jaarrekeningen is niet in de Wwft geregeld. De vraag, die in dit verband wel speelt, is wat verstaan moet worden onder “*aard en omvang van het door de UBO gehouden economische belang*”. Deze informatie zal immers openbaar zijn. Vooral nog wordt er van uitgegaan dat “omvang” betrekking heeft op het percentage van het belang.

Curriculum Vitae

Sabine de Wijkerslooth-Lhoëst, adviseur Erven, Schenken en Goede Doelen bij EY Belastingadviseurs

Studeerde Nederlands recht aan de Rijksuniversiteit Utrecht en is als belastingadviseur en estate-planner werkzaam geweest bij PWC en Derks Star Busmann. Zij behaalde in 1992 aan de Katholieke Universiteit Tilburg het postdoctorale examen Belastingkunde. Sinds 2007 is zij als senior manager verbonden aan Ernst & Young Belastingadviseurs te Utrecht met als specialisatie alle advisering op het gebied van erven, schenken en goede doelen, zowel nationaal als internationaal en als docent verbonden aan het Fiscaal Instituut Tilburg. Sabine is lid van de redactie van Estate Planner Digitaal, vaste medewerker van Vakblad Financiële Planning en bestuurslid van de sectie Estate Planning van de NOB. Zij is mede-auteur van de Fed Fiscale Brochure Instellingen van algemeen of sociaal belang.



Een Familiefonds als goed doel; de fiscus helpt een handje!

I. Inleiding

Wie goed doet, goed ontmoet en dus stimuleert de Nederlandse overheid het geven aan goede doelen, in fiscaal jargon: de Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBI's). Zowel voor de ANBI als voor (vermogende) particulieren en ondernemingen die middelen verstrekken aan een ANBI zijn er daarom veel fiscale faciliteiten. Het kan daarbij om geld gaan maar ook om goederen in natura, denk bijvoorbeeld aan de verkrijging van een schilderij door een museum.

In dit hoofdstuk beschrijf ik globaal de fiscale voorwaarden en de fiscale faciliteiten voor ANBI's.¹

Kenmerkend voor de ANBI is dat deze nagenoeg uitsluitend (>90%) het algemeen nut moet dienen. Ook een Familiefonds of een Fonds op naam kan als ANBI gekwalificeerd worden als het fonds aan de voorwaarden voldoet.

Verreweg de meeste ANBI's hebben de rechtsvorm van een stichting of een vereniging (voor de civielrechtelijke eisen zie het artikel van Saskia Laseur en Frederike van Harskamp). Voor Familiefondsen zal in het algemeen de rechtsvorm van de stichting de voorkeur genieten, aangezien voor die vorm de minste wettelijke bepalingen gelden. Daardoor is bijvoorbeeld de oprichter vrij om een dergelijke stichting geheel naar eigen inzicht in te richten en kan de zeggen-

¹ Voor een uitgebreide beschrijving van ANBI's en de regelgeving verwijs ik naar de FED brochure Instellingen van Algemeen of sociaal belang M.M.F.J. van Bakel/ I.F.J.A. van Vijfeijken/S.A.M. de Wijkerslooth-Lhoëst, Wolters-Kluwer 2015.

Een Familiefonds als goed doel; de fiscus helpt een handje!

schap over het vermogen beperkt worden tot een niet al te groot bestuur, met wellicht een Raad van Toezicht voor benoemingsbeslissingen en bepaalde beslissingen met betrekking tot het vermogen.

De fiscaal gunstige behandeling is alleen van toepassing wanneer een instelling door de belastingdienst is gekwalificeerd als een ANBI. Voor deze kwalificatie moet de instelling aan een aantal voorwaarden voldoen.

2. Wanneer is sprake van algemeen nut?

Zoals gezegd moet een ANBI het algemeen nut beogen. Nu heeft iedereen daar wel een bepaald beeld bij, maar fiscaal volgen we de opvatting van de Hoge Raad: “naar spraakgebruik en maatschappelijke opvatting” moet onder algemeen nut beogende instellingen worden verstaan: “lichamen wier doelstelling een werkzaamheid betreft, welke op zich zelf **rechtstreeks** een algemeen belang raakt – bijvoorbeeld bejaardenzorg en genezing of verpleging van zieken”. Onder het begrip ‘algemeen belang’ valt volgens de Hoge Raad **niet**: “lichamen die ten doel hebben een werkzaamheid welke op zich zelf slechts dienstbaar is aan een particulier belang – zoals de ontspanning of gezellig verkeer, waaraan een bepaalde kring personen behoefte heeft, ook al moge van de voorziening in dit belang zijdelings een gunstige werking ten algemene nutte uitgaan”. De feitelijke werkzaamheden moeten in overeenstemming zijn met het statutaire algemeen nuttige doel. Studentenverenigingen zijn dus op grond van deze definitie geen ANBI.

Algemeen belang wordt gezien in tegenstelling tot particulier belang. Waar het om gaat is dat een instelling niet het particuliere belang van de oprichters, leden of hun naaste familiekring dient.

Algemeen belang kan ook het belang zijn van een beperkte groep personen, bijvoorbeeld de armen in de regio den Haag. Er zijn inmiddels heel veel gerechtelijke uitspraken over het antwoord op de vraag of sprake is van algemeen nut. In de Algemene Wet inzake

Rijksbelastingen (AWR) is limitatief een aantal categorieën opgesomd die als algemeen nut worden beschouwd: welzijn, cultuur, onderwijs, wetenschap en onderzoek, bescherming van natuur en milieu (o.a. bevordering van duurzaamheid), gezondheidszorg, jeugd- en ouderenzorg, ontwikkelingssamenwerking, dierenwelzijn, religie, levensbeschouwing en spiritualiteit; bevordering van democratische rechtsorde; volkshuisvesting; een combinatie van deze doelen en het financieel ondersteunen van vorenstaande doelen.

Let op: Sportbeoefening-en bevordering is geen algemeen nuttige categorie, tenzij deze sport als een (therapeutisch) middel wordt gezien om mensen met een beperking te helpen.

3. Voorwaarden ANBI

Is sprake van een algemeen nuttige doelstelling, dan is dat nog niet voldoende voor de fiscale privileges. De AWR stelt een aantal eisen waaraan een instelling moet voldoen. Hieronder staan de belangrijkste voorwaarden:

Uit de regelgeving (statuten) en de feitelijke werkzaamheden moet blijken dat:

- de instelling met het totaal van haar algemeen nuttige activiteiten geen winstoogmerk heeft;
- de instelling voor 90% of meer het algemeen belang dient;
- niemand (geen natuurlijk persoon of rechtspersoon) over het vermogen van de instelling kan beschikken alsof het zijn eigen vermogen is.

De ANBI mag geen vermogen oppotten. De wet zegt het aldus: een ANBI mag niet meer vermogen aanhouden dan redelijkerwijs nodig is voor de continuïteit van de voorziene werkzaamheden ten behoeve van de doelstelling.

Een Familiefonds als goed doel; de fiscus helpt een handje!

Leden van het Bestuur of van de Raad van Toezicht mogen in beginsel geen andere vergoeding ontvangen dan een vergoeding voor gemaakte onkosten en een niet-bovenmatig vacatiegeld.

Verder moet er een actueel beleidsplan zijn, moeten de beheerskosten redelijk zijn, moet een batig liquidatiesaldo statutair bestemd worden voor een ANBI met een soortgelijk doel, geldt voor de bestuurders een integriteitseis en moet een ANBI bepaalde gegevens op haar website of op een internetportaal publiceren.

Een ANBI mag wel commerciële activiteiten ontplooiën ter financiering van haar doelstelling. De opbrengsten daarvan moeten dan binnen een redelijke termijn nagenoeg helemaal ten goede komen aan de doelstelling. Zo kan een museum een museumwinkeltje exploiteren, als dat erop gericht is om met de opbrengsten de museale activiteiten te ondersteunen.

Een ANBI kan dus ook onderworpen zijn aan de heffing van vennootschapsbelasting; dat belemmert de ANBI status niet. Wanneer een ANBI nagenoeg geheel gericht is op het bevorderen van cultuur, kan de ANBI zelfs aangemerkt worden als culturele instelling, waarvoor extra fiscale faciliteiten gelden.

Een instelling moet zijn aangemerkt als ANBI door de inspecteur. Een rangschikking als ANBI is mogelijk met terugwerkende kracht.

Let op: intrekking van de ANBI status is ook mogelijk met terugwerkende kracht tot het moment waarop de instelling niet meer aan de voorwaarden voldoet. Een instelling moet dus doorlopend aan de voorwaarden voldoen.

Wanneer de ANBI status vervalt na 31 december 2012, blijft de fiscus toch meekijken: Op straffe van een boete van € 20.250 moet de ex-ANBI jaarlijks een overzicht van het ANBI vermogen verstrekken en een overzicht van de door haar gedane schenkingen.

4. Faciliteiten voor de ANBI

Voor de instelling zelf is het fiscaal heel aantrekkelijk om als ANBI gerangschikt te zijn vanwege de volgende faciliteiten.

Faciliteiten schenk- en erfbelasting

Allereerst zijn verkrijgingen door een ANBI krachtens schenking of erfrecht (erfstelling of legaat) vrijgesteld van schenkbelasting of erfbelasting. Uitkeringen door een ANBI zijn ook vrijgesteld van schenkbelasting. Dit geldt voor alle verkrijgingen/uitkeringen, tenzij daaraan een opdracht is verbonden die het algemeen belang karakter ontnemt.

Faciliteiten vennootschapsbelasting

Voor Familiefondsen zal zich dit niet vaak voordoen, maar toch: ANBI's (stichtingen of verenigingen) zijn vennootschapsbelastingplichtig indien en voor zover zij een onderneming drijven.

Ook voor deze vennootschapsbelastingplichtige ANBI's zijn er faciliteiten. Allereerst kunnen zij gebruikmaken van de algemene vrijstelling van vennootschapsbelasting indien de winst niet meer bedraagt dan € 15.000 per jaar (of tezamen met de voorgaande vier jaren niet meer dan € 75.000).

Vennootschapsbelastingplicht kan tot gevolg hebben dat positieve opbrengsten uit het ondernemingsgedeelte worden belast, zonder saldering met negatieve resultaten uit het niet-ondernemingsgedeelte. ANBI's die aangemerkt zijn als culturele instelling kunnen echter kiezen voor integrale belastingplicht, waardoor zij de verliezen uit hun algemeen nut activiteiten kunnen compenseren met de winst uit hun commerciële activiteiten. Bovendien kunnen culturele instellingen die hun winst hoofdzakelijk behalen met behulp van vrijwilligers, een bestedingsreserve vormen voor investeringen in bedrijfsmiddelen en uitgaven ter zake van projecten.

Een Familiefonds als goed doel; de fiscus helpt een handje!

5. Giftenaftrek voor particulieren en bedrijven

De overheid stimuleert giften aan ANBI's vooral door de giftenaftrek, zowel voor particulieren als voor bedrijven. Voor Familiefondsen zal deze mogelijkheid vooral in de opbouwfase van belang zijn.

Giften door particulieren

Aftrekbare giften vallen onder de persoonsgebonden aftrek. Deze aftrek komt eerst in mindering op uw box 1-inkomen, dan op uw box 3-inkomen en tot slot op het inkomen uit aanmerkelijk belang (box 2). Het gedeelte van de persoonsgebonden aftrek dat niet eerder in aanmerking is genomen, kan worden vooruit geschoven.

Er is geen sprake van een aftrekbare gift als de gift pas wordt betaald, verrekend of ter beschikking wordt gesteld na het overlijden van de gever. Giften in natura zijn op dezelfde wijze aftrekbaar als giften in geld.

Voor particulieren kent de Wet Inkomstenbelasting 2001 twee categorieën giften: periodieke giften en andere giften. Andere giften zijn slechts beperkt aftrekbaar, namelijk voor zover zij samen zowel meer dan € 60 als 1% van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek te boven gaan en vervolgens tot ten hoogste 10% van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek.

Periodieke giften zijn giften in de vorm van vaste en gelijkmatige periodieke uitkeringen aan ANBI's en aan bepaalde verenigingen. Deze uitkeringen moeten uiterlijk eindigen bij overlijden. De uitkeringen zijn integraal aftrekbaar voor de inkomstenbelasting mits zij berusten op een bij (notariële) akte van schenking aangegane jaarlijkse verplichting voor ten minste vijf jaar. Op de website van de Belastingdienst staat een model schenkingsovereenkomst dat gebruikt kan worden.

Van een periodieke gift is sprake wanneer de uitkering afhankelijk is van een onzekere factor (i.c. het overlijden). In recente jurisprudentie heeft de rechter geoordeeld dat geen sprake was van een periodieke gift bij een schenking die afhankelijk was van twee levens, en waarbij de sterftekans lager was dan 1%. Het verdient dus aanbeveling om periodieke giften van één leven afhankelijk te laten zijn.

Giften door bedrijven

Ook in de vennootschapsbelasting zijn giften aan ANBI's aftrekbaar van de winst. Allereerst kunnen giften als gewone bedrijfskosten afgetrokken worden als de giften met het oog op het bedrijfsbelang van de onderneming zijn gedaan.

Daarnaast mogen vennootschapsbelastingplichtige lichamen giften aan ANBI's op hun belastbare winst in mindering brengen. De aftrek kan ten hoogste 50% van de winst bedragen, met een maximum van € 100.000.

Een bedrijf kan dus fiscaal aantrekkelijk schenken. Bij giften door een vennootschap op instigatie van de aandeelhouder zou de fiscus kunnen stellen dat geen sprake is van een gift door de vennootschap, maar van dividend ten behoeve van de aandeelhouder en vervolgens een gift door de aandeelhouder aan de ANBI. De staatssecretaris van Financiën heeft echter goedgekeurd dat ook een gift door een vennootschap die is ingegeven door de persoonlijk charitatieve behoefte van de aandeelhouder, maar (overigens) voldoet aan de vereisten voor giftenaftrek, niet als dividend wordt aangemerkt voor de inkomstenbelasting.

Voor alle giften aan culturele instellingen, zowel door particulieren als door bedrijven, geldt tot 2018 een zogenaamde multiplier. Dat betekent dat een particulier 125% van zijn gift mag aftrekken (maar maximaal € 5.000, die extra 25% is dus maximaal € 1.250) en een bedrijf 150% van de gift mag aftrekken (maar maximaal € 5.000, de verhoging hier is dus maximaal € 2.500.)

Een Familiefonds als goed doel; de fiscus helpt een handje!

6. Familiefonds als ‘eigen’ (familie) ANBI

Het oprichten van een Familiefonds als ‘eigen’ (familie) ANBI kan goed passen bij een geefstrategie die gericht is op maatschappelijke betrokkenheid. Een fiscaal voordeel is dat u via periodieke giften aan een dergelijke ANBI verschillende algemeen nut beogende instellingen kunt begunstigen. Wanneer de doelstelling van de ANBI voldoende ruim is geformuleerd volstaat dus één periodieke gift, terwijl het bestuur vervolgens de middelen aan een veelheid van projecten op die algemeen nuttige gebieden kan besteden.

Let op: wanneer bij een periodieke gift door de schenker bepaald wordt dat het bedrag uitsluitend ten goede kan komen aan een bepaald project of een bepaalde organisatie, kan de fiscus wellicht stellen dat de ANBI slechts fungeert als doorgeefluik. In dat geval is de gift slechts aftrekbaar voor zover deze terecht komt bij een project/instelling die ook de ANBI status heeft. Het is dus van belang dat het bestuur conform de doelstelling besluit waar de middelen aan besteed worden. Door bestuurslidmaatschap kunnen familieleden hun maatschappelijke betrokkenheid gestalte geven. Een bestuur dat geheel uit leden van een bepaalde familie bestaat hoeft geen belemmering te zijn voor de ANBI status; wel zal de belastingdienst die bestuursamenstelling kritisch bezien om te voorkomen dat er iemand over het vermogen van de ANBI kan beschikken alsof het zijn eigen vermogen is.

Een Familiefonds als ‘eigen’ ANBI kan ook nuttig zijn wanneer u wenst te geven aan algemeen nuttige doelen in het buitenland. Dergelijke buitenlandse organisaties zijn vaak niet aangemerkt als ANBI in Nederland, waardoor een rechtstreekse gift niet aftrekbaar is. Wanneer de gift wordt gedaan aan de ANBI, en deze een organisatie of project in het buitenland steunt, is niet vereist dat het ondersteunde project/organisatie in Nederland de ANBI status heeft.

Zoals uit dit korte stukje al blijkt zijn er vele fiscale voordelen, maar ook veel voorwaarden waaraan een Familiefonds moet voldoen om zich als ANBI te kwalificeren. Aangezien de wetgeving op dit gebied telkens weer verandert, is het raadzaam de ontwikkelingen goed in de gaten te houden.

De volgende generatie

Als het gaat om het doorgeven van het leven, krijgen de kinderen doorgaans genoeg informatie. Daarop ligt allang geen taboe meer. Anders ligt dat vaak bij het doorgeven van vermogen. Dat is nog steeds een heikel onderwerp. Wat kunnen ze ermee, wat moeten ze eigenlijk met die informatie? Werkt het bezwarend, bevrijdend? Ja, hoe zullen de kinderen erop reageren? Belangrijker nog, hoe bereid je je kinderen voor op hun verantwoordelijkheid bij het beheer en het uiteindelijk weer doorgeven van dat vermogen aan de volgende generatie? In dit artikel treft u een paar suggesties, maar absolute waarheden bestaan hierbij niet: elk gezin en elk kind is weer anders.

Na het uitwisselen van kennis en ervaringen met cliënten, collega's en fiscalisten, adviseren we om op enig moment transparant naar de kinderen te worden.

Hierbij kan rekening worden gehouden met de inschatting van de kinderen zelf. Al vroeg zullen ze hebben beseft, dat er geen financiële zorgen waren. Veel kon er en weinig hoefde te worden gelaten. Dat is iets anders als beseffen dat er een familievermogen was, dat in generaties hiervoor werd opgebouwd. De beste uitleg aan de kinderen kan men dan ook in dat historische familie-perspectief plaatsen: de zaak van opa, het landgoed van oma en de ondernemingslust van mama. Zoiets is gemakkelijk uit te leggen.

Minder gemakkelijk en voorstelbaar voor een tiener of jong volwassene is het grote getal, waarin zo'n vermogen wordt uitgedrukt. En nog lastiger wordt het toe te lichten hoe dit vermogen precies is opgebouwd en waarom dat eigenlijk zo is. Dan pas wordt duidelijk dat zo'n vermogen vaak een complexe aangelegenheid is.

Wanneer zeg ik het?

Ergens tussen de 18 en 25 jaar, afhankelijk van hoe volwassen het kind met dit gegeven om kan gaan. Vreest u direct een forse claim van uw Paris Hilton dochter, dan kan het verstandig zijn het nog een tijdje stil te houden. Maar eens moet u het met ze delen en hopelijk is uw kroost dan al zo volwassen, dat ze al wat verder vooruit weten te kijken, zoals uw ouders u dat waarschijnlijk leerden. Gaat u er even goed voor zitten, neem uw kroost bij de hand en leidt ze door het overzicht van uw onroerend goed, uw effectenportefeuilles, kunst en overige bezittingen. Leg hen uit dat u van de inkomsten van het vermogen geniet, maar het vermogen zelf het liefst onberoerd laat en het aan hen door wil geven. Dat het ook als reserve kan dienen, in minder goede tijden. En dat familiekapitaal kan slinken of groeien en er geen zekerheid is dat het op langere termijn intact blijft. Al zou dat natuurlijk wel een mooi streven zijn.

De impact op de kinderen

Het is vaak wat schrikken als de getallen in volle omvang duidelijk worden. Uiteindelijk hangt het vooral van het karakter van het kind af of dit nieuwe gegeven soepel wordt geabsorbeerd. Vaak is het een geruststellend gegeven voor het kind als het ziet dat de ouders de zaken al goed hebben geregeld: dat er beheerders zijn voor het onroerend goed, de effectenportefeuille(s) en dat de kostbare kunstcollectie in langdurig bruikleen is gegeven, om maar een paar voorbeelden te noemen.

Een belangrijke vraag is of u verwacht dat uw kinderen zich anders zullen gaan gedragen, nu vrijwel vaststaat dat ze straks vermogend zullen zijn? Gaat het vermogen wellicht als een molensteen op hun drukken? Of blijven ze ontspannen bij deze nieuwe wetenschap? Tast het hun ambitie aan of willen ze juist bewijzen dat ze ook zonder dat vermogen op eigen benen kunnen staan? Kortom, is er sprake van een intrinsieke drive of laat het kind zich verleiden tot een luizenleventje? Denkt u niet dat uw invloed en rechtskracht ophoudt wanneer ze met 18 jaar juridisch volwassen zijn geworden.

U kunt hen nog best wat geduld en zelfstandigheid aanleren door het vermogen en/of de vruchten pas later ter beschikking te stellen. Bijvoorbeeld op een moment waarop u hun beoordelingsvermogen wat hoger inschat. Hierop valt geen staat te maken: deze inschatting moet u zelf maken al kan uw fiscalist, vermogensbeheerder en uw notaris u hierbij altijd wel een handje helpen.

De grootste gift, die u uw kinderen kunt doen, aldus een Amerikaans boek over “family-endowments”, is het verschaffen van een zo goed mogelijke opleiding. Alle uitgaven, die u hiervoor doet, zijn eigenlijk investeringen, die hun vruchten in de verre toekomst, in volgende generaties zullen afwerpen. Hoe beter uw kinderen zijn opgeleid, hoe beter zij het familievermogen langs de tand des tijds zullen weten te loodsen.

De overdracht van de verantwoordelijkheid

Eigenlijk gaat het niet om de overdracht van het vermogen, maar om het vermogen dat goed te beheren en door te geven. Hoe bereidt u uw kinderen daarop voor? U kunt immers niet verwachten dat ze allemaal vanzelf vermogensbeheerder, onroerend goed expert en kunstverzamelaar zullen worden. Vaak zijn dit ook onderwerpen die ze nauwelijks boeien, zeker als ze nog relatief jong zijn. Een studietijd, de liefde, een sportleven, allemaal zaken, die wel eens meer aandacht zouden kunnen krijgen.

Veel succesvolle ondernemers zijn eigenwijs en gewend om op basis van informatie en intuïtie beslissingen te nemen in het belang van hun bedrijf. Door hun daadkracht hebben zij binnen de familie ook veelal de rol als pater familias. Dus ook voor hun kinderen hebben zij al een plan hoe het moet gaan. Probeer dit te voorkomen. De kinderen zijn op enig moment zelf verantwoordelijk voor hun eigen leven. Het is een mooi streven om ervoor te zorgen dat uw kind emotioneel eigenaar gaat worden van het vermogen. Het is dan beter te vragen wat zij later eigenlijk willen met het vermogen. Gebruik dat als uitgangspunt voor het opzetten van een gezamenlijk plan.

Misschien dat de liefde voor het oude familiehuus al vroeg is gewekt en men geleidelijk bij het onderhoud kan worden betrokken en de Monumentenwacht geen vreemde meer is. Fijn is dat zo vanzelf het besef indaalt hoeveel werk gemoeid is bij het beheer van het onroerend goed, de eventuele verpachting van oude gronden en de relatie met huurders en rentmeesters. Of wellicht is er al een familiestichting van waaruit een deel van de opbrengsten van het vermogen wordt teruggegeven aan de maatschappij. Dit is een prachtig bindmiddel om de volgende generatie erbij te betrekken en ook op te leiden voor de taak om het straks over te nemen. Op jonge leeftijd kunnen zij al betrokken worden bij het bezoeken van projecten die zijn gesteund vanuit de familiestichting. Zodra ze ouder worden kunnen ze actief meedenken over invulling van de goede doelen of een bestuursvergadering bijwonen. Tevens kunt u eraan denken om uw kind zitting te laten nemen in het bestuur van de familiestichting. Door een combinatie van de oudere en jongere generatie kan er kennisoverdracht plaatsvinden en dit bevordert de continuïteit. De kunst is om ze er op een aardige manier bij te betrekken en ze verantwoordelijkheid te geven, daar waar het kan. Het voordeel van beide voorbeelden is wel dat dit werk zeer tastbaar is.

De wereld van geld en effecten is voor de meeste kinderen een abstracte, wispelturige wereld, die niet gemakkelijk valt te duiden. Als u zelf niet de didactische gaven plus de langdurige ervaring op financiële markten hebt, is het een idee om uw kinderen elders kennis te laten opdoen in deze materie. Sommige banken en vermogensbeheerders onderkennen deze lacune en slaan met interessante cursusavonden een nuttige brug naar de volgende generatie. Op deze manier worden de basisonderwerpen besproken en op informele wijze kennis gemaakt met gezinsleden uit andere families. Voor de kinderen met een sterke interesse voor deze materie valt een stage bij een bank of beter nog, een vermogensbeheerder, zeer aan te raden.

Daarnaast is het verstandig om de kinderen geleidelijk kennis te laten maken met het familievermogen door af en toe bij de besprekingen hierover aanwezig te laten zijn. Op termijn kan er voor gekozen worden om een keer per jaar een bespreking met alle fami-

lieleden, ouders, kinderen en de belangrijkste adviseurs te organiseren. Enigszins zakelijk, en met een agenda waarin de ontwikkeling van het vermogen en de fiscale zaken worden besproken. Op deze wijze wordt een vertrouwensband met de adviseurs opgebouwd die de continuïteit voor het aansturen van het vermogen bevordert. Uiteindelijk geldt ook hier: de ‘proof of the pudding is in the eating’; echte praktijkervaring is moeilijk te overtreffen.

Curriculum Vitae

René de Zwaan, Managing Partner Russell Reynolds Associates

René richt zich primair op het adviseren van Europese financiële instellingen en leidde een groot aantal 'high profile' zoekopdrachten in banking, verzekeren en asset management, waaronder diverse CEO- en commissarisposities voor toonaangevende instituten in Europa. René werkte ook aan de beoordeling van een aantal executive comités als onderdeel van fusie integratieprocessen, overnames en nationalisaties. Hij werkt sinds 1997 bij Russell Reynolds Associates als Managing Partner. Daarvoor werkte hij 10 jaar bij ABN Amro in Amsterdam en Londen binnen Investment Management en de Zakenbank. René studeerde Bedrijfseconomie in Rotterdam aan de Erasmus Universiteit en Bedrijfskunde aan Georgetown University.



Samenstelling Bestuur STAK

Met enige regelmaat worden wij benaderd door vermogende families die overwegen een professionele Investment office in te richten, met als doel het familie kapitaal op ordentelijke wijze te beheren.

In een aantal situaties is er reeds een klein bestuursbureau, dat de familie ondersteunt op een vrij breed administratief terrein. Men wil echter deze structuur herzien, bijvoorbeeld omdat de behoefte van nieuwe staken op een ander terrein liggen, dan wel de nieuwe generatie een verdere professionalisering wenst door te voeren.

Laat ik aanvangen met de situatie waarbij een totaal nieuwe ‘family office’ wordt opgericht. Indien het vermogen groot genoeg is, kan een familie besluiten om een eigen entiteit in te richten. Veelal is het vermogen in deze situatie verkregen door de verkoop van een bedrijf en is er irritatie ten aanzien van de veelal gestandaardiseerde en weinige ondernemingsgezinde proposities van de huisbankier. De principaal onderkent dat het vermogensbeheer een professie is, die zichzelf niet voldoende beheerst, en overweegt een deskundige staf in te huren die deze last kan ontnemen. Afhankelijk van het risicoprofiel, wordt in het algemeen een bescheiden doch hoogwaardig beleggingsteam aangetrokken, gekoppeld aan een stevige CFO, die het vertrouwen geniet van de familie en op zijn beurt ondersteund wordt door een klein administratief apparaat, dat juridische, fiscale en algemene administratieve zaken namens de familie uitvoert.

In een aantal situaties wordt juist de Directeur Beleggingen gevraagd de rol van ‘Hoofd van de totale operatie’ op zich te nemen, mits hij over voldoende sensitiviteit beschikt om ook de algemene liaisonrol richting de diverse staken op zich te vertolken. Deze opzet werkt

niet altijd even goed, daar over het algemeen beleggers minder interesse hebben in de meer huishoudelijke onderwerpen, die ter tafel komen in deze overkoepelende rol.

Een ander element, dat wij nogal eens tegenkomen, is dat de familie besluit om in een transactie te participeren, waar de belegger rationeel gezien, het niet mee eens is. Als de belegger dit bezwaarlijk vindt, adviseren wij hem veelal niet de overstap te maken naar een Family Office.

Vanuit governance oogpunt adviseren wij Families te allen tijde een Raad van Commissarissen dan wel Raad van Toezicht aan te stellen, die de zuiverheid in de besluitvorming bewaakt. In deze raad dient een goede balans te zijn tussen leden met een directe familieband en de onafhankelijke bestuurders. Onafhankelijk in deze impliceert, dat er wordt toegezien op een zuivere besluitvorming en er op het juiste moment die vragen worden gesteld, die leiden tot correcte beslissingen. De toezichthouder dient wel begrip te kunnen opbrengen voor de familie omgeving, die nu eenmaal op bepaalde momenten anders opereert dan een willekeurig beursgenoteerd bedrijf.

Begrippen als wederzijds vertrouwen en respect zijn van zeer groot belang. De onafhankelijke toezichthouders dienen naast een grondige bestuurlijke ervaring ook te beschikken over een stevige functionele achtergrond. Daarmee wordt bedoeld: een diepgaande inhoudelijke kennis op bijvoorbeeld beleggings- of financieel terrein.

Zij zullen het dagelijks bestuur moeten kunnen uitdagen op inhoudelijke vraagstukken. Zeker als de Family Office een liquide beleggingsstrategie volgt, is het te adviseren om een formele beleggingscommissie in te richten, bestaande uit minimaal 2 ervaren investeerders. Zij toetsen voorstellen vanuit de beleggingsorganisatie en treden op als klankbord voor de uitvoerende beleggers en zijn tevens verbindingsofficier richting de in de toezichtorgaan zitting hebbende familieleden.

Om deze rol optimaal te kunnen vervullen worden er nogal wat eisen gesteld aan dit type toezichthouders. Naast een buitengewoon

stevige bestuurlijke achtergrond en diepgaande functionele kennis van zaken, moet men beschikken over het vermogen om kritische vragen te stellen, zonder hierbij zaken op de spits te drijven. Geduld en sensitiviteit zijn van groot belang in deze, echter durf mag niet ontbreken. De vragen en opmerkingen moet leiden tot een discussie en tot denken zetten met risico van een patstelling.

Onze ervaring is, dat bestuurders met een werkverleden binnen een DGA-structuur, hier in het algemeen goed mee kunnen omgaan. Zij zijn gewend om constructief doch uitdagend met een DGA te sparren over de strategie van de onderneming, echter begrijpen ook de positie van de familie. Daar komt de besluitvorming nu eenmaal anders tot stand dan in een beursgenoteerde omgeving.

Wanneer wij dit op de beleggingsdiscipline toespitsen binnen een toezichthoudend orgaan, zien wij dat dit aanpassingsvermogen voornamelijk bij voormalig beleggingsdirecteuren uit een pensioenfondsen sector aanwezig is. Zij zijn gewend aan besluitvorming binnen een complex stakeholdersveld, waar ratio en emotie elkaar permanent raken.

De kwaliteit van een toezichtorgaan is niet alleen van belang voor een correcte besluitvorming en een hoogwaardige functionele input, maar stelt een familie ook in staat om de beste Executive Bestuurders aan te trekken. De beste beleggers zullen zich uitsluitend willen verbinden aan het instituut, als men voldoende ruimte en structuur geboden worden. Zij zullen hier vooral kijken naar de samenstelling van het toezichtorgaan waar deze elementen voldoende verankerd dienen te zijn.

*Voorkom zwart-wit denken
en kuddegedrag. Ga ook niet
op uw strepen staan, maar
blijf wendbaar en flexibel.*



Hoofdstuk V

BELEGGEN

Het is niet alleen maar geld, effecten en vastgoed, die om aandacht vragen. Dat was vroeger. Nu zijn daar tal van vermogenscategorieën bijgekomen: Private Equity, Private Debt, Infrastructuur, Kunst en Monumenten. Waarbij ook nog eens de vraag wordt gesteld of dat al op een maatschappelijk verantwoorde manier wordt aangepakt? De lezer, die geïnteresseerd is in het beleggingsvraagstuk, komt hier royaal aan zijn trekken, maar dat moet natuurlijk ook met zo'n titel op het voorkaft.

Curriculum Vitae

Wouter Weijand, chief investment officer Providence Capital

Studeerde Algemene Economie aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Is Chief Investment Officer en leidt het Investment Committee. Hij leerde het vak bij Pierson van '83-'89. Daarna volgde 26 jaar bij ABN AMRO Asset Management en rechtsopvolgers FIM en BNP IP. Hij leidde daar het Euro Fixed Income team, het wereldwijde Property team en tenslotte het Hoog Dividend Aandelen team.



Het beheer van het vermogen

Beleggingshorizon

U kent die vragenlijstjes wel: bent u jong, dan mag u meer risico nemen. Komt u dichterbij uw pensioen, dan graag wat gas terugnemen s.v.p.. Familievermogens en Vermogensfondsen kennen echter geen pensioendatum, ook geen sterfdatum trouwens. Het eeuwige leven, dat zou het idealiter moeten worden, vaak als wens van een voorouder die dat nog niet had. Aan het eind van het leven staat men vaak aan de wieg van een Familie- of Vermogensfonds.

Daarmee wordt de beleggingshorizon ineens heel veel langer dan voor een natuurlijk persoon. Zoals leden van de familie Six ooit opmerkten tijdens een van mijn beleggingspresentaties: “U heeft het over de komende 5 jaar, maar wij denken meer in termen van 50 jaar...”.

Zoiets heeft grote consequenties en biedt meer dan de gebruikelijke beleggingsmogelijkheden in termen van beleggingshorizon en (il)liquiditeit van de beleggingen. Ook is een royalere diversificatie mogelijk naar beleggingsinstrumenten die op het eerste gezicht niet voor de hand liggen. In elk geval hoeft men niet meer standaard terug te schroeven van aandelen naar obligaties naarmate de tijd voortschrijdt. Men kan meer opportunistisch te werk gaan, op zoek naar de beste risk/returns voor de langere termijn. U heeft nu de tijd, alle tijd van de wereld, ook om sommige beleggingscategorieën voor langere tijd uit te sluiten, als ze geen interessante opbrengsten zouden bieden.

Universum

Hoe universeel is uw horizon eigenlijk? Is de wereld uw werkterrein of zoekt u het liever dicht bij huis? En hoe past dat bij het streven om dat vermogen de tand des tijds te laten doorstaan? Hierbij moet ik altijd denken aan de eeuwenoude familiebezittingen, die ten prooi vielen aan oorlogsgeweld, nieuwe landsgrenzen dan wel nationalisatie. Ten oosten van onze landsgrenzen zijn er vele voorbeelden, tot aan Rusland toe. Grond leek eeuwenlang zo'n waardevast bezit en dan plots is het verdwenen. Soms kan het nog worden terug geclaimd, maar dan moet je nog wel 25-50 jaar geduld hebben.

Maar goed, hoe bescherm je het vermogen tegen dit soort malheur, die zich maar zelden voordoet? Maar die om allerlei geopolitieke redenen misschien wel eens wat relevanter kan worden de komende decennia? Door een internationale spreiding toe te passen. Ik ben ze vaak tegengekomen, de families die ook een deel van hun vermogen in de VS stalden. Zij hadden leergeld betaald of dat juist weten te voorkomen. In de hedendaagse praktijk kan het allemaal iets gemakkelijker. Je hoeft dat vermogen niet apart te zetten en over te boeken naar New York. Een deel ervan toevertrouwen aan Amerikaanse fondsmanagers zorgt al voor die spreiding.

Geen grond en dus maar weg met dat familiekaas? Nee hoor, integendeel, zolang er maar genoeg andere vermogensbestanddelen zijn waarmee u een stuk flexibeler kunt omgaan.

Liquide versus illiquide, aan u de keus! Dit klinkt gratis, maar deze keus is niet voor iedereen weggelegd. Wel voor Familievermogens en Vermogensfondsen, want die hebben veelal voldoende tijd en geld om illiquide beleggingen te doen. Daarmee ontsluit zich een pallet aan beleggingsmogelijkheden gelijk aan dat van pensioenfondsen: Infrastructuur, Onroerend Goed Private Debt, Private Equity. Allemaal terreinen, die 5-10-15 jaar geduld vergen, maar dan wel bovengemiddelde rendementen kunnen bieden. Die wellicht ook een flink deel van de vastrentende beleggingen kun-

nen vervangen, die gedurende zo'n zelfde periode wellicht nauwelijks iets op gaan brengen. Ten tijde van het schrijven van dit boekje schommelde de rente op staatsleningen en Investment grade bedrijfsobligaties immers rond de 0%.

Valutarisico's

Valutarisico's, hoe gaat u daar mee om? Dit lijkt een tamelijk onschuldige aspect van uw beleggingen. De thuishaven, de eigen valuta, oogt vaak als de veiligste optie voor de langere termijn. Bij de gulden en haar voorgangers was dat zo'n 700 jaar lang ook het geval. Helaas kan zo iets niet gezegd worden van munten die voortkomen uit monetaire unies. De geschiedenis leert dat die maar zelden succesvol zijn en uiteindelijk vaak uit elkaar spatten bij gebrek aan samenhang en discipline. De euro past helaas in dat rijtje: zonder een automatisch mechanisme om de continue tekorten van Zuid-Europa vanuit het noorden te compenseren (lees: een Federale Europese begroting), zullen zich regelmatig spanningen blijven voordoen in het zuiden die het noorden niet kan bijbenen in productiviteit en efficiëntie en dus in concurrentievermogen. Het verlies aan werkgelegenheid in het zuiden (inclusief België en Frankrijk) leidt vervolgens weer tot sociale onrust en een versterking van populistische partijen die de euro vaarwel willen zeggen. Dat probleem is nog verre van voorbij. Pas als er een Europees depositogarantiestelsel is ingevoerd, samen met een Europese begroting en een Europese politieke federatie, zal de onzekerheid rondom de euro kunnen verdwijnen.

Tot die tijd dient uw valutaire spreiding royaler te zijn dan u wellicht gewend was. Suggestie hierbij is: geen illiquide beleggingen in de zuidelijke Europese landen. Zaken als Onroerend Goed dient u bij voorkeur in Duitsland en Nederland en aan de andere kant van de wereld (VS, Canada, Australië) te beleggen, alleen privé Onroerend Goed kunt u in het zonnige Europese zuiden overwegen. Maar wel met mate s.v.p..

Andere illiquide beleggingen, zoals Infrastructuur, verdienen een zo internationaal mogelijke spreiding, ook omdat het vaak een fysieke component bevat, die je niet zomaar even achterin de auto meeneemt als het eens tegenzit. Denk aan tolwegen, havens, spoorwegen, duurzame energieprojecten. Vermijd een al te grote concentratie in (Oost-)Europa. Neem gerust landen op als het VK, de VS, Canada, Australië. Let er wel op of en in welke mate valutarisico's hierbij worden afgedekt.

Tot slot iets over de rolverdeling voor de verschillende onderdelen van het vermogen. Traditioneel waren obligaties bedoeld om inkomen te genereren en een buffer te vormen bij economische tegenslag. Beide rollen kunnen niet meer met verve worden gespeeld nu de rente is verdampt en koersverliezen kansrijker lijken dan koerswinsten.

Inkomsten dienen dus uit andere bronnen te worden verkregen. Hierbij valt te denken aan opbrengsten uit onroerend goed, Private Equity, infrastructuur en onderhandse leningen. Vooral die laatste groep, ook wel 'Private Debt' genoemd, biedt een vastrentende belegging aan het bedrijfsleven, waarbij de belegger in een gespreide fondsvorm feitelijk op de stoel van de bank gaat zitten. Zo zijn nog flinke renteopbrengsten haalbaar.

Zakelijke waarden profiteren van groei en zijn redelijk bestand tegen inflatie: die rol hebben aandelen en Onroerend Goed nog altijd. Forse rentestijgingen kunnen voor beide op termijn een bedreiging vormen. Als het bij een beschaafde rentestijging tot 2-3% blijft, is er nog geen man overboord, in elk geval nog niet meteen een portie aandelen. Binnen de aandelenportefeuille is een spreiding over ontwikkelde en ontwikkelingslanden zinvol: weliswaar schommelen laatstgenoemde groep landen soms flink, hun groei ligt hoger en daarmee op termijn ook de beleggingsresultaten. Onroerend Goed aandelen profiteerden sterk van de gedaante rente. Omgekeerd zal dit segment flink last kunnen krijgen van een eens weer stijgende rente. Beleggingen in direct Onroerend Goed hebben dat euvel veel minder, al moet men hier wel de illiquiditeit voor lief nemen.

Overige alternatieve beleggingen bestaan uit grond, grondstoffen, hedgefonds, Private Equity en infrastructuur. Deze kunnen, mits scherp geselecteerd en goed gespreid voor een nuttige diversificatie in de portefeuille zorgen.

Last, but not least zijn er kasmiddelen. Deze geven de nodige flexibiliteit in het dagelijkse beheer en een buffer in donkere tijden. Vaak leveren liquide middelen ook nog iets op. Ten tijde van dit schrijven was dit echter nauwelijks meer het geval. Grote vermogens (>10 mln euro) ondervonden zelfs een strafrente voor het aanhouden van deposito's of liquide middelen.

Infrastructuur en Private Debt

Rationale illiquide beleggingen

Op dit moment bestaan veel portefeuilles uitsluitend uit liquide, beursgenoteerde instrumenten. Vooral door de extreem lage, soms negatieve rente verwachten wij voor de komende 10 jaar met alleen die beursgenoteerde beleggingen geen optimale resultaten te halen. Obligaties zijn vanaf hier alleen nog attractief als hun effectieve rendement verder negatief wordt en dat lijkt een hachelijke veronderstelling. Die lage rente heeft tegelijkertijd voor forse koersstijgingen van beursgenoteerd vastgoed geleid. Aandelenkoersen worden er ook door ondersteund, al zijn hier gelukkig nog geen extreme waarderingen zichtbaar.

Om de performance op middellange termijn te optimaliseren, is verdere diversificatie nodig. Hierbij valt te denken aan illiquide beleggingsinstrumenten die tot voor kort slechts aan pensioenfondsen waren voorbehouden, zoals Infrastructuur, Private Debt, Onroerend Goed en Private Equity. Omdat er in de volgende hoofdstukken al voldoende aandacht wordt besteed aan Onroerend Goed en Private Equity, schenk ik in dit hoofdstuk uitsluitend aandacht aan Infrastructuur en Private Debt.

Infrastructurele Projecten

Beleggen in tolwegen, havens, spoorverbindingen, duurzame energie, scholen en gezondheidszorg: hoe werkt dit in de praktijk? Veelal is sprake van een Public Private Partnership (PPP), waarbij de overheid essentiële infrastructuur wil realiseren met behulp van private

investeerders. De overheid hoeft daardoor niet meer ineens een fors bedrag op tafel te leggen voor bijvoorbeeld de aanleg van een snelweg, maar betaalt 30 jaar lang een vast bedrag aan de beleggers voor de beschikbaarheid van die weg. De investeerder moet gedurende al die jaren zorgen voor de bouw, de financiering en het onderhoud. Daarbij liggen de grootste risico's, namelijk die van de bouwkosten en het onderhoud, bij de bouwers en aannemers en in mindere mate bij de belegger. Natuurlijk kan er een bouwer failliet gaan en dan dient de investeerder een andere te vinden om het project binnen de geraamde kosten af te maken. Feitelijk heeft de belegger gedurende die 30-jarige concessie een soort monopolie bij de exploitatie van die snelweg. Daarbij kent de vergoedingsstructuur veelal een ingebouwde inflatiecorrectie, iets dat met name pensioenfondsen erg aanspreekt. Dat geldt ook voor de maatschappelijke bijdrage die men levert aan de verbetering van de economische structuur van een land. Last, but not least is het beoogde rendement van 8-10% heel welkom in dit schrale renteklimaat.

Werk voor specialisten

Voor dit soort projecten is echter wel de nodige expertise vereist. Die specialisten zijn trouwens ook actief met beursgenoteerde fondsen. Nadeel is echter de beperkte omvang van deze fondsen en dus de bescheiden diversificatie over het aantal en het soort projecten. Ook lijkt het rendement van deze fondsen (gemiddeld 5-7% per jaar) een stuk lager te liggen dan dat van de niet-beursgenoteerde (gesloten) fondsen.

Bij de selectie van spelers op dit terrein weegt hun trackrecord zwaar. Ten minste 10 jaar succesvolle ervaring bij het opzetten en operationeel beheer van diverse infrastructurele projecten (energie, transport, tolwegen, havens, gezondheidszorg) is voor ons een belangrijk kenmerk van vakbekwaamheid. Ook denken we dat een internationale spreiding over enkele tientallen projecten in dege-lijke landen de voorkeur geniet boven enkelvoudige projecten in eigen land. Lokale teams per land zijn daarbij beter in staat om de

projecten te begeleiden en managen dan wanneer zoiets op afstand plaats vindt. Ook krijgt men zo betere toegang tot die projecten en kan men de kansen op een goed rendement beter inschatten.

Het risico van deze belegging

Bij de inschatting van de risico's van dergelijke projecten maakt het verschil of de partijen, die uiteindelijk de cash flows moeten genereren of daarvoor garant staan, overheden of bedrijven betreffen. In het tweede geval is de belegging iets minder defensief van aard. In beide gevallen blijft het risico van dit soort projecten echter beperkt en niet te vergelijken met het ondernemingsrisico dat met Private Equity, laat staan Venture Capital wordt gelopen. Beleggingen in Infrastructuur zijn geschikt voor zowel defensief als meer offensief ingestelde cliënten.

De weging in de portefeuille, de looptijd en illiquiditeit

Wij schatten in dat beleggingen in Infrastructuur te zijner tijd maximaal 10% van een portefeuille zouden kunnen uitmaken. Daarbinnen voorzien wij een spreiding, die bij de defensieve cliënt meer het accent zal krijgen op projecten met overheden als tegenpartij. Bij de offensievere cliënten zal iets meer het accent kunnen liggen op projecten met een bedrijfsmatig risico.

Wij verwachten dat met de meeste illiquide beleggingen een looptijd van 5-15 jaar is gemeoid. Voor Infrastructuur geldt veelal een termijn van tenminste 10 jaar. Tussentijdse verkoop is vrijwel nooit mogelijk. Daarom is een dergelijke belegging slechts geschikt voor cliënten, die over een omvangrijk vermogen beschikken. Bij onverwachte gebeurtenissen komen zij dan niet voor liquiditeitsproblemen te staan.

De participatie en het tempo waarin belegd word

Strikt genomen kan een particulier niet gemakkelijk deelnemen aan een 'closed-end' fonds voor infrastructuur projecten. Deze zijn meestal voorbehouden aan institutionele beleggers zoals pensioenfondsen. Het alternatief is dat er een zogenaamd 'feeder fund' komt, waarmee men met een groep cliënten in het beoogde fonds kan participeren. Meestal is er voor de lancering van een nieuw fonds al een 'pijplijn' van nieuwe projecten opgebouwd. De eerste kapitaalstorting vindt dan ook vrij kort na lancering van het fonds plaats. Daarna worden er zo nu en dan 'capital calls' aangekondigd, waarin participanten zullen worden gevraagd een deel van het toegezegde bedrag over te maken.

De beleggingsopbrengst

Gezien het voorziene stabiele karakter van de cash flows uit een belegging in Infrastructuur is het gebruikelijk dat er na 1-2 jaar een jaarlijks dividend wordt uitgekeerd. De grootste winst uit zo'n project wordt veelal aan het eind van de looptijd gerealiseerd. Die cashflows, inclusief de hoofdsom, verwachten we in de laatste 2-3 jaar van de beleggingstermijn. Gestreefd wordt naar een opbrengst van gemiddeld 7-9% per jaar, na kosten. Die kosten bestaan vaak uit een beheerloon en een performance fee voor de manager. Fondsen, waarbij de manager ook eigen geld mee belegt, verdienen de voorkeur, want zo loopt het belang van manager en cliënt parallel.

Private Debt

Anders dan publiek genoteerde obligaties zijn er ook onderhandse leningen, waarbij de belegger direct krediet verstrekt aan een bedrijf. Meestal zijn dit bedrijven zonder officiële kredietrating, die voorheen door het bankwezen werden bediend. Maar banken trekken zich in toenemende mate terug uit de kredietverlening, mede door de aanscherping van kapitaalseisen door toezichhouders.

Het gros van de Private Debt leningen komt tot stand via betrokkenheid van Private Equity. We noemen dat ‘sponsored deals’. Bedenk dus dat u in zo’n balansstructuur vaak aanschuift bij stevig opererende Angelsaksische partijen, veel al met ambitieuze doelstellingen. Dat kan enerzijds goed uitpakken voor het resultaat, immers men kan pas cashen met Private Equity als de Private Debt netjes is terugbetaald, anderzijds kan er sprake zijn van een flinke leverage. Private Debt wordt vaak verstrekt aan de wat grotere, niet beursgenoteerde ondernemingen.

‘Non-sponsored deals’ bestaan ook, zei het minder talrijk. Deze worden vooral aan het midden- en kleinbedrijf verstrekt. Omdat het risico op de individuele debiteur hier groter is, ook vanwege de vaak beperkte omvang van het bedrijf, is een royale spreiding hier een eerste vereiste: 60-80 namen, liefst 100 zijn nodig voor een goede diversificatie van het kredietrisico.

In het algemeen denken we dat er jaarlijks gemiddeld 1% verloren zal gaan door defaults. De bruto rente op een portefeuille onderhandse leningen (voor kosten) bedraagt echter al gauw 9-10%, dus dat biedt ook een behoorlijke buffer waarmee kredietrisico’s kunnen worden gelopen.

Werk voor specialisten om het risico hier goed te managen

Net als bij Infrastructuur dient het beheer van zo’n portefeuille onderhandse leningen te worden uitbesteed aan specialisten, liefst met jarenlange ervaring van kredietverstrekking bij een bank. Belangrijk is dat men over een methodologie beschikt om tot een quasi-rating van een bedrijf te komen, zodat men een passend rentetarief kan vaststellen voor het te lopen kredietrisico. Bedenk dat de gemiddelde rating van een Private Debt portefeuille veelal schommelt tussen B en BB. Daarmee komt het kredietrisico ongeveer overeen met dat van een High Yield obligatieportefeuille.

De participatie, het tempo waarin belegd wordt, de looptijd en de beleggingsopbrengst

Dit komt grotendeels overeen met de situatie zoals beschreven bij Infrastructuur. Het goede nieuws van Private Debt is wel dat er vrij snel, meestal na 1 jaar, wordt begonnen met (lineair) aflossen. Met leningen van meestal 5-7 jaar en die lineaire aflossing bedraagt de gemiddelde looptijd van een Private Debt belegging gemiddeld maar 3-3,5 jaar.

De weging in de portefeuille en de vermeende illiquiditeit

Met een verwachte opbrengst in de buurt van die op Infrastructuur (misschien iets lager) is vooral het renteverskil met publiek genoteerde High Yield obligaties (rente ca 5%) wel erg opvallend. De korte looptijd van de belegging vormt een bijkomend voordeel: niet alleen is het renterisico zo beperkt, ook kan die illiquiditeit zo erg gerelativeerd worden: men kan weliswaar moeilijk of niet tussentijds verkopen, maar de aflossingen zorgen vanzelf voor een 'terugkeer' van die liquiditeit. We denken dat binnen een vastrentende portefeuille sec tot maximaal 10-20%, afhankelijk van het profiel, in Private Debt zou kunnen worden belegd.

Curriculum Vitae

Peter Cornelius, Managing Director bij AlInvest Partners/ The Carlyle Group.

Voorafgaand Group Chief Economist van Koninklijke Nederlandse Shell, hoofd-econoom en directeur van het World Economic Forum Global Competitiveness Program, hoofd van de International Economic Research van Deutsche Bank, senior econoom bij het Internationaal Monetair Fonds, en stafeconoom van de Duitse Raad van Economische Adviseurs, gast-docent aan de Vlerick Business School, hoogleraar aan de Brandeis International Business School en Visiting Scholar aan de Harvard University.

Lid Raad van Bestuur van de Boyce Thomson Institute, betrokken bij o.a. de Private Capital Research Institute aan de Harvard Business School, het Instituut voor Private Capitaal op de Kenan-Flagler Business School en bij de Latijns-Amerikaanse Raad EMPEA's.

Studeerde aan de London School of Economics and Political Science en behaalde zijn doctoraat in de economie aan de Universiteit van Göttingen.



Private Equity

Private Equity als beleggingscategorie

Private equity is een relatief jonge beleggingscategorie. Alhoewel al ontstaan in de veertiger jaren van de vorige eeuw, begon het belang van private equity pas echt toe te nemen in de jaren tachtig toen pensioenfondsen in de Verenigde Staten toestemming kregen om in private equity te investeren. Sindsdien heeft private equity een enorme groei doorgemaakt. In 2015 hadden private equity firma's wereldwijd een belegd vermogen onder beheer van ongeveer US\$ 2,4 biljoen, ten opzichte van circa US\$ 2 – US\$ 3 miljard in 1980 (Preqin).

Private equity is risicodragend vermogen waarmee niet-beursgenoteerde ondernemingen worden gefinancierd. Private equity investeringen worden over het algemeen geclassificeerd op basis van het stadium van de levenscyclus waarin bedrijven deze externe financiering ontvangen. In hun opstartfase kunnen bedrijven kapitaal aantrekken van *venture capitalists*. Als bedrijven groeien, is private equity een belangrijke katalysator door het verstrekken van groei-kapitaal. In de meer volwassen fase van de levenscyclus van een bedrijf kan private equity *leveraged buy-outs* (LBO's) helpen financieren. Terwijl het bij LBO's meestal gaat om niet-beursgenoteerde, kleinere en middelgrote ondernemingen, halen private equity firma's soms ook grotere bedrijven van de beurs. Meestal verwerven participatiemaatschappijen een meerderheidsbelang, gewoonlijk gefinancierd met 30 - 40% eigen vermogen en de rest door middel van schuldfinanciering, bijvoorbeeld in de vorm van high-yield obligaties en bankleningen. Daarnaast omvat private equity mezzanine-leningen, die in geval van een faillissement pas na de reguliere

(bank)leningen wordt terugbetaald, maar vòòr het eigen risico-dragend vermogen. Een financieringsvorm dus die zich qua risico bevindt tussen het eigen vermogen en reguliere bankschuld. Een bijzondere vorm van private equity betreft *distressed investing*; het investeren in bedrijven in problemen, waarvan de aandelen worden verhandeld tegen aanzienlijke kortingen voorafgaand aan een mogelijke wanbetaling of waarvan de schuld al in gebreke is.

Beleggen in Private Equity

Primary Fund beleggingen/ Directe fondsbeleggingen

De meest voorkomende manier waarop in private equity wordt belegd, is via een *limited partnership*. In een limited partnership vervult de private equity firma de rol van *general partner* (GP) die kapitaal aantrekt voor een investeringsfonds en dit fonds beheert. Als *limited partners* (LP's) stellen beleggers een bepaalde hoeveelheid kapitaal beschikbaar aan het fonds. Als een GP, naar haar discretionair inzicht, geld nodig heeft uit deze *capital commitments* voor een acquisitie, stuurt zij haar LP's een *capital call*. Private equityfondsen hebben doorgaans een vaste looptijd van 10 jaar, met mogelijke verlenging voor periodes van één of twee jaar. De GP heeft meestal vijf tot zes jaar ('de investeringsperiode') om het gecommitteerde kapitaal te investeren. Bedrijven waarin door het fonds is geïnvesteerd ('portefeuillebedrijven'), worden gewoonlijk na ongeveer 4-7 jaar verkocht, waarna het kapitaal weer wordt teruggegeven aan de beleggers via 'distributies'. Gezien het specifieke cash flowpatroon van een fondsinvestering, ontwikkelt het rendement zich volgens een 'J-curve' met negatieve rendementen tijdens de investeringsfase van een fonds, als management fees worden betaald over *committed capital* en soms minder goed presterende investeringen in een vroeg stadium worden afgewaardeerd, gevolgd door positieve rendementen tijdens de 'oogst'-periode.

Er is weinig of geen mogelijkheid voor beleggers om het door hen geïnvesteerde kapitaal binnen afzienbare tijd terug te krijgen, en dit maakt investeringen in private equity fondsen zeer illiquide.

Daarom blijft het universum van private equitybeleggers over het algemeen beperkt tot pensioenfondsen, levensverzekeraars, staatsinvesteringsfondsen (*Sovereign Wealth Funds*, SWF's), fondsen, stichtingen en family offices; kortom beleggers met een verplichtingstructuur die hen in staat stelt om te beleggen met een lange termijn-horizon.

General partners ontvangen een vergoeding die bestaat uit (1) een beheervergoeding (*management fees*), doorgaans circa 1 - 2% van het committed capital tijdens de initiële investeringsperiode, die daarna meestal daalt tot een percentage van de netto-kostprijs van de investeringen, en (2) *carried interest* door middel waarvan de GP deelt in de winst van het fonds, doorgaans 10% - 20%, nadat er eerst een minimum rendement is behaald (de zogenaamde *hurdle rate*) voor investeerders van meestal 8%.

Secondary market transacties / Secondaire fondsinvesteringen

In een *secondary* transactie, koopt een LP een belang in een investeringsfonds of een portefeuille van investeringsfondsen van een andere LP. Hieronder vallen zowel de investeringen die het fonds reeds heeft gedaan, alsook het nog niet-geïnvesteerde deel van het capital commitment dat door de GP nog kan worden opgevraagd. Secondary transacties vinden meestal plaats tussen het 3e en het 7e jaar van de looptijd van een fonds, als tussen de 50% en 70% van het kapitaal van het betreffende fonds is aangewend om portfolio-bedrijven te verwerven. Omdat een aanzienlijk deel van het fondskapitaal al is geïnvesteerd, bieden secondary beleggingen een beter zicht op de onderliggende investeringen in vergelijking met *primary fund* investeringen. Met een aanzienlijk kortere investeringsperiode ontvangen beleggers in de secondary markt ook eerder uitkeringen uit die investeringen. De kortere beleggingsperiode vermindert daarnaast de kosten van de management fees die gebruikelijk zijn in de eerste jaren van primary fund beleggingen.

Co-investeringen

In geval van co-investeringen investeren LP's direct in ondernemingen gezamenlijk met private equity-fondsen waaraan zij vaak ook

kapitaal hebben gecommiteerd. Co-investeringen zijn onderhevig aan aanzienlijk lagere management fees en kunnen daarom voor LP's een aantrekkelijke manier zijn om de effectieve kosten van hun private equity-programma te verlagen. Bovendien kunnen co-investeringen het rendement van een programma verbeteren door deal selectie: de J-curve verkorten, helpen bij het reguleren van de investeringsnelheid en spelen ze een belangrijke rol bij de opbouw van gediversifieerde portefeuilles met *exposure* naar verschillende sectoren, regio's en GP's.

Fund of Funds

In plaats van direct te investeren in een private equity-fonds, kunnen beleggers besluiten om kapitaal te committeren aan een *fund-of-funds*. Fund-of-funds kunnen een aantrekkelijk alternatief bieden voor *commitments* aan individuele partnerships. Ten eerste worden bepaalde nieuwe private equity-fondsen aanzienlijk overtuikend, en voor nieuwe beleggers kan het dan moeilijk zijn om een allocatie te krijgen. Ten tweede kunnen beleggers een tekort hebben aan benodigde ervaring of middelen om fondsbeheerders te volgen en private equity-fondsen op een wereldwijde basis in de verschillende marktsegmenten te selecteren. Door te kiezen voor een *fund-of-funds* manager, kunnen LP's de complexiteit van hun investeringsbesluitvormingsproces aanzienlijk verminderen.

In het algemeen hebben LP's die besluiten om in private equity te investeren via een fund-of-funds twee keuzes. Een eerste optie voor LP's is om kapitaal te committeren aan een *commingled fund-of-funds*. In een dergelijke structuur investeert de fund-of-funds manager namens de verschillende LP's in het commingled fonds. Het alternatief is dat de LP een *separate account* opzet, dat grotere mogelijkheden voor maatwerk aan beleggers biedt, omdat deze kan worden gestructureerd volgens de specifieke risico/rendementsvoorkeuren en liquiditeitsbehoeftes van de belegger, en het programma naast primary funds beleggingen mogelijk ook secondary beleggingen en co-investeringen kan omvatten. Dit alternatief is alleen toegankelijk voor de grotere investeerders.

Rendement

Het rendement in private equity wordt meestal gemeten aan de hand van de *internal rate of return* (IRR) en de *multiple of invested capital* (MOIC). Volgens Cambridge Associates, een toonaangevende benchmarkprovider, genereerden *buyout*fondsen wereldwijd een *pooled net return* van 10,4% over de laatste 10 jaar (gemeten tot 30 juni 2016). In de laatste 20 jaar (tot dezelfde datum), genoten LP's zelfs een nog hoger netto rendement van 12,6%.

Echter, de IRR en MOIC zijn niet goed vergelijkbaar met het rendement van beursgenoteerde effecten. Daarom is het steeds gebruikelijker voor beleggers om *public market equivalents* (PME's) te gebruiken als een relatieve maatstaf. De PME-berekening streeft er naar het rendement van private beleggingen na te bootsen onder omstandigheden van de publieke markt. Dit wordt bereikt door te veronderstellen dat er aandelen in een beursindex worden gekocht en verkocht overeenkomstig het cash flow-verloop van een private equityfonds. Met andere woorden, met de PME wordt ernaar gestreefd om het rendement weer te geven dat zou zijn behaald als het geld zou zijn belegd in beursgenoteerde aandelen in plaats van in private beleggingen. Volgens de berekeningen van Cambridge Associates genereerden de *buyout*fondsen wereldwijd jaarlijks meer dan 550 basispunten toegevoegde waarde ten opzichte van investeringen in de MSCI World-index en bijna 300 basispunten ten opzichte van de S&P 500-index. Beide gemeten over een periode van 10 jaar. Een nog grotere *outperformance* wordt gerapporteerd ten opzichte van de MSCI Europe, berekend in Amerikaanse dollars (figuur 1). Alle waarderingen zijn per 30 juni 2016, en deze rendementen zijn na aftrek van beheersvergoedingen, *carried interest* en andere kosten.

De hogere rendementen in private equity worden vaak geïnterpreteerd als een illiquiditeitspremie die beleggers met een lange termijnhorizon kunnen realiseren. Het is echter belangrijk op te merken dat de gerapporteerde benchmarkrendementen verbergen dat er substantiële verschillen bestaan tussen de rendementen van

individuele private equity-fondsen. De spreiding van de rendementen is vaak aanzienlijk groter dan bij beursgenoteerde effecten. Voor beleggers met superieure fonds-selectievaardigheden zou de *outperformance* nog groter zijn geweest dan geïmpliceerd door het benchmarkrendement (figuur 2). Dit onderstreept het belang van een zeer gedisciplineerde en grondige *due diligence*-aanpak.

Dimensies van Diversificatie

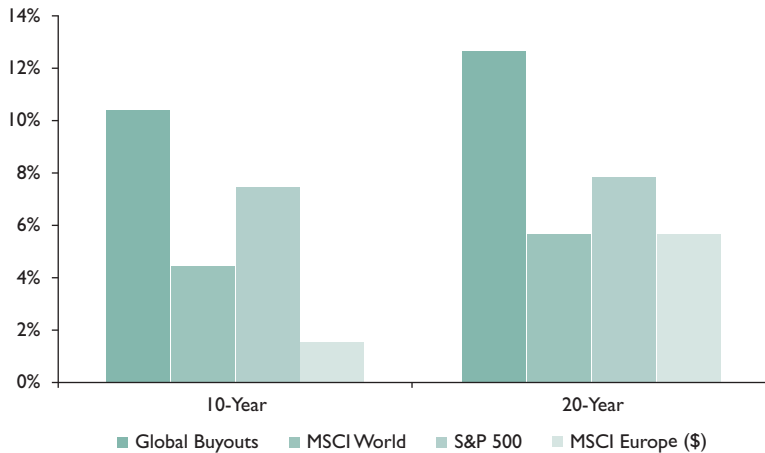
In private equity zijn dus aantrekkelijke rendementen behaald en deze rendementen zijn niet volledig gecorreleerd met beursrendementen. Dit biedt diversificatiemogelijkheden voor beleggingsportefeuilles. Niet alleen voor een gehele beleggingsportefeuille, maar ook binnen een private equity-programma kunnen spreidingsvoordelen bestaan. Er zijn verschillende dimensies waarlangs private equity investeerders hun portefeuilles kunnen diversifiëren. In de eerste plaats kunnen LP's kapitaal committeren aan fondsen die in verschillende regio's beleggen. Ten tweede hebben LP's de keuze om in verschillende marktsegmenten te investeren, zoals *venture capital*, *buyouts* of *distressed debt*. In de derde plaats richten fondsen in het *buy-out* segment zich op verschillende transactiegroottes en, net als bij beursgenoteerde ondernemingen, hebben kleine en mid-caps andere risico-rendement profielen dan grote bedrijven. Ten vierde; het is bewezen dat het belangrijk is voor LP's om een goede spreiding over de tijd te bereiken door kapitaal te committeren aan fondsen die in verschillende *vintage* jaren zijn opgehaald. Een laatste aspect van diversificatie ligt in de selectie van de fondsbeheerders.

Conclusies

Private equity heeft door de jaren een aanzienlijke groei laten zien. Deze groei is aangewakkerd door aantrekkelijke nettorendementen die beursrendementen met een aanzienlijke marge hebben overtroffen. Deze *outperformance* belooft beleggers voor het nemen van

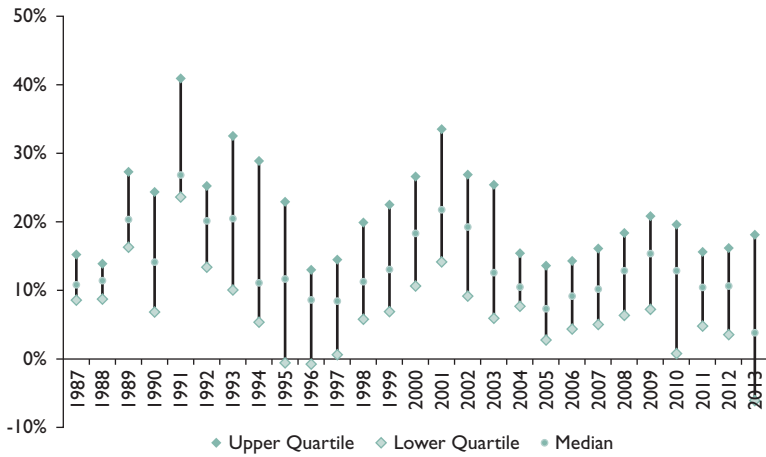
een lange termijn perspectief en het aanvaarden van een hoge mate van illiquiditeit. Allocaties aan private equity variëren aanzienlijk, en reflecteren daarmee in grote mate de verplichtingenstructuur van de LP's. Waar pensioenfondsen meestal tot rond de 5-10% van hun vermogen in private equity beleggen, kiezen fondsen, en in het bijzonder family offices, meestal voor aanzienlijk hogere allocaties. Voor deze beleggers is het niet ongebruikelijk om tot 35% aan private equity te alloceren, in sommige gevallen zelfs meer. Met dit in het achterhoofd zal het waarschijnlijk niet als verrassing komen dat LP's met meer private-equity-investeringen over het algemeen hogere rendementen genoten hebben.

Grafiek 1: Buyout Fondsen Wereldwijd versus Beursindices: *Horizon Pooled Returns*



Noot: Waarderingen per 30 juni 2016. Na fees en carried interest. Fees en carried interest bedragen typisch 1.5% respectievelijk 20%. *Bron:* Cambridge Associates database, data download November 30, 2016.

Grafiek 2: Buyouts Wereldwijd: Spreiding van rendement per vintage jaar, 1987 - 2013



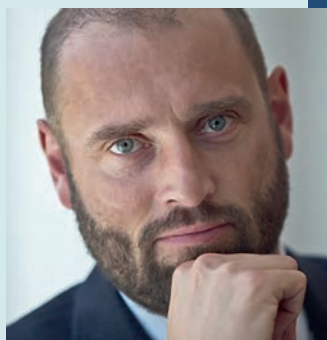
Noot: waarderingen per 30 juni 2016. Na fees en carried interest. Fees en carried interest bedragen typisch 1.5% respectievelijk 20%.

Bron: Cambridge Associates database, data download November 30, 2016.

Curriculum Vitae

Gertjan van der Baan, CEO Vesteda

Studeerde bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit. Hij was ruim tien jaar voorzitter van de Raad van Bestuur van woningbelegger Nationaal Grondbezit Nagron, onderdeel van de Rotterdamse Van Herk Groep. Voorafgaand werkte hij in het vakgebied Corporate Finance bij Kempen & Co. Gertjan van der Baan was ook zes jaar commissaris bij biotech bedrijf Agendia.



Vastgoed: Een aantrekkelijke klasse in uw portefeuille

U bent van plan om vermogen gespreid te beleggen en overweegt ook iets in vastgoed te doen. Vanwege uw eigen huis, plus het vakantiehuis, het studentenhuis van uw dochter en uw bedrijfspand heeft u enige affiniteit met vastgoed. Dat lijkt goed nieuws, want uw adagium was altijd al: investeer niet in iets waar je geen verstand van hebt. Zo bent u ongeschonden het internet tijdperk doorgekomen, is u een scheur in de broek door ‘intransparant structured products’ bespaard gebleven en heeft u zich, met behoud van de relatie, uit de oh-zo- aantrekkelijke venture capital-investering in de start-up van uw zwager kunnen kletsen. Goed gedaan en gefeliciteerd! Maar: veel gevaarlijker dan geen kennis, is een beetje kennis! A little knowledge is a dangerous thing!

Vastgoed is een van de pijlers van de traditionele asset-allocatie die bestaat uit aandelen, obligaties, alternatieve investeringen (waaronder Private Equity, Hedgefonds en Vastgoed) en overige, waaronder cash en edelmetalen. Terecht, want het lopende rendement uit vastgoed is in principe stabiel, geeft bescherming tegen inflatie en de hoofdsom is in beginsel waardevast. Bovendien draagt het bij aan risicoreductie van de gehele beleggingsportefeuille.

Institutionele beleggers laten regelmatig onderzoek uitvoeren waarin zij de waarde van hun beleggingen vergelijken met de hoogte van hun toekomstige verplichtingen bij verschillende toekomstige scenario's. Op basis van deze zogenaamde ALM-studies wordt de optimale verhouding in de beleggingscategorieën gezocht. Heel vaak komt uit zo'n studie een optimaal gewicht voor vastgoed van minimaal 10% van de portefeuille*. Fors hoger dan wat er daadwerkelijk gemiddeld in vastgoed wordt geïnvesteerd, namelijk

Vastgoed: Een aantrekkelijke klasse in uw portefeuille

ca 7,5%** . Er wordt dus minder in deze categorie belegd dan de econometristen en de actuarissen op basis van hun modellen hebben berekend. Kennelijk is de risicoperceptie hoger dan het daadwerkelijke risico dat bij het rendementsprofiel hoort.

Waarom beleggen de instituten dan minder in vastgoed dan er op basis van deze ALM-studies wordt geadviseerd? Een aantal redenen wordt genoemd, waaronder:

- Gebrek aan transparantie van de vastgoedmarkt, bijvoorbeeld transactiedata;
- Het specifieke objectrisico en de grote spreiding van rendementen binnen een categorie vastgoed in geval van directe beleggingen;
- De (afwezigheid van) vereiste vaardigheden voor optimaal feitelijk beheer en;
- De aanwezigheid van lokale (voor)kennis van marktpartijen.

Onder andere deze aspecten geven deze instituten een oncomfortabel gevoel. Misschien is dit onterecht, maar we kunnen niet ontkennen dat aandelen en obligaties op bovengenoemde punten beter scoren.

Vastgoed is er in verschillende categorieën: Commercieel Vastgoed, Kantoren, Winkels en Logistiek/Industrieel

Directe belegging in de categorie Kantoren en Logistiek/Industrieel is voorbehouden aan grotere beleggers. Zeker als er ook sprake moet zijn van spreiding. Valkuilen zijn: te gunstige verwachtingen ten aanzien van de toekomstwaarde, alsmede de kosten en voorwaarden van een nieuwe huurder aan het einde van het huurcontract. Allerm minst is zeker dat het pand in de staat waarin het wordt achtergelaten zo weer kan worden verhuurd. De huurder is een professionele tegenpartij en zal te zijner tijd er alles aan doen om zijn huisvesting voor de komende jaren tegen de best mogelijke condities te regelen, bij u of elders, dat maakt hem niets uit.

Huuropzegging en vertrek naar een ander pand is een optie die vrij gemakkelijk kan en zal worden overwogen. De kosten van een verhuizing zijn meestal laag in relatie tot de totale huurkosten over een periode van 5 tot 10 jaar. Sale en lease back is voor een bedrijf een zeer lucratieve manier om ergens te vertrekken en een leeg pand achter te laten. Wees op uw hoede en let op de looptijd van het contract en de specifieke waarde van pand en locatie voor de gebruiker.

Zeker op A-locaties zijn winkels gewilde objecten. Veel mannen vinden het leuk om tegen hun vrouw te kunnen zeggen dat ze de eigenaar zijn geworden van dat hippe winkeltje of een restaurantje in die leuke winkelstraat. Valkuilen zijn de veranderende retailmarkt, huurprijsaanpassingen die contractueel meestal na 5 jaar plaatsvinden en waarbij de veranderende markthuurlaag niet alleen maar een kans is voor de belegger. Leuke winkeltjes zijn niet per se goede ondernemingen. Denk ook eens na over een vaste klantenkaart in plaats van verwerving van het pand. Zo blijven u en uw vrouw klant in plaats van huurbaas.

Woningen

Op dit moment is beleggen in woningen zeer gewild. De waarde van woningen in verhuurde staat ten opzichte van de leegwaarde is nog relatief gunstig, het huurrendement is stabiel en geeft meestal nog ruimte voor verhogingen in de toekomst. Het is een zeer geregleerde markt, maar de financiële gevolgen van die overregulering zijn in het algemeen verdisconteerd in de prijsvorming. Dus: verhuurdersheffing, gemaximeerde huurverhogingen, huurdersbescherming, puntenstelsel; het is allemaal geen toekomstig risico, want het is er nu al. Het absolute lage directe rendement is een aandachtspunt. Al is de leegwaarde nog zo aantrekkelijk, zolang de bewoner blijft huren, koopt u er niets voor. Uit de huur moeten alle kosten worden betaald.

Vastgoed: Een aantrekkelijke klasse in uw portefeuille

Dilemma's

Hoeveel geld stel ik beschikbaar voor vastgoedbeleggingen?

We veronderstellen dat u belegt in Vastgoed als één van de beleggingscategorieën, met als doel het behoud van de reële waarde van het vermogen, aangevuld met een bescheiden jaarlijkse cash flow. Dan lijkt een weging van deze asset klasse van tussen de 5% en 10% van het totale vrij beschikbare vermogen een redelijke breedte. Houdt u bij de bepaling van dit bedrag ook rekening met de leverage indien u belegt in vastgoedaandelen of participaties. EUR 100 belegt in aandelen van een vastgoedfonds met 50% leverage betekent EUR 200 exposure in stenen.

Direct of indirect beleggen?

Indirect beleggen heeft als belangrijk voordeel dat u participeert in een gespreide portefeuille en dus niet het risico heeft van een individuele belegging. Daar staat tegenover dat u uw geld in handen geeft van een manager, die er mee aan de slag gaat, terwijl uw invloed relatief beperkt is. Goed advies van uw vermogensadviseur en referenties over de beherende manager zijn absoluut noodzakelijk. De kosten van het beheer van vastgoedfondsen kunnen nogal uiteenlopen en zijn niet altijd duidelijk zichtbaar. De looptijd van een fonds (indien van toepassing) is van belang en de wijze waarop u (tussentijds) kunt uitstappen ook. Indien een rendement wordt voorgespiegeld in een vastgoed CV of maatschap met een eindige looptijd, besteedt dan altijd extra aandacht aan de genoemde exitwaarde in de berekeningen. Veelal wordt de eindwaarde van een object te optimistisch voorgesteld. 10 jaar huurgroei en lagere discontovoeten doen wonderen in de spreadsheet! Een garantie van deze eindwaarde bestaat echter niet. Na 10 jaar is de huurder meestal vertrokken en een kantoor moet dan volledig worden opgeknapt om het opnieuw te verhuren. Die kosten worden, samen met een realistische periode van leegstand, meestal niet (volledig) vermeld. Beleggen in fondsen die niet onder AFM toezicht staan zou ik afraden. AFM goedkeuring daarentegen, zeg helemaal niets

over de aantrekkelijkheid van de investering. Een noodzakelijke voorwaarde dus, maar geen voldoende!

Het buitenland begint aan het einde van de straat

Indien u direct in Vastgoed wilt gaan beleggen, is het belangrijk om u te realiseren dat deze markt door zeer veel lokale partijen wordt gedomineerd. Dit betekent automatisch, dat zodra u buiten uw eigen “thuismarkt” belegt, u zich begeeft op het terrein van een “local hero”, die uw ‘buitenkans’ allang heeft gezien. Kennelijk heeft hij niet geïnvesteerd noch deze aan een ander gegund, omdat hij er niets in ziet, of erger, er juist vanaf wil... Voor alles geldt: waaraan heeft u die “gouden kans” verdiend? Wie hebben er al naar gekeken? Achterdocht is hier strikt noodzakelijk. Laat u niets wijsmaken door lokale makelaars. Die hebben hun eigen klanten allemaal allang gesproken en die zijn kennelijk afgehaakt. Dat zou u ook moeten doen, tenzij u iets weet wat zij niet weten: dat u bijvoorbeeld zelf al de huurder gevonden heeft en een voorlopig contract met hem heeft afgesloten.

Leverage?

Leverage is af te raden, tenzij u goedkoper leent dan de rente die u op deposito krijgt. Leverage kan wel nuttig zijn als u een substantieel groter deel in Vastgoed wilt beleggen dan uw vermogen groot is. Het voegt echter niets toe in geval van een beleggingsportefeuille waarin ook een cashpositie is opgenomen. Dat professionele vastgoedbeleggers wel leverage gebruiken heeft veelal te maken met de gewenste omvang van hun portefeuille, of de mogelijkheid om direct iets te kunnen kopen, terwijl ze tijdelijk geen geld op de bank hebben staan. Allemaal zaken waar u als familiefonds niet mee te maken heeft. De meeste mislukte avonturen in het vastgoed zijn ontstaan in slechte marktomstandigheden met (tijdelijke) leegstand in combinatie met de noodzaak tot herfinanciering van een lening waarbij de bank niet thuis gaf.

Vastgoed: Een aantrekkelijke klasse in uw portefeuille

Tot slot: enkele vastgoedwijsheden:

- Vastgoed is waard wat je ermee kunt doen. Vraag je af waarom het vastgoed waarde heeft voor de gebruikers die het van u huren. Wat voor alternatieven hebben zij, waarom is dit voor hen uniek? Als (voormalig) ondernemer bent u zelf bij uitstek geschikt om deze vraag te beantwoorden;
- Waarom ik? Waarom verkoopt de verkoper? Wat is de logica van de deal, waarom komen ze bij u, wie zijn afgehaakt? Wees achterdochtig;
- Wat is het statiegeld ofwel; als de huurder vertrekt, wat heb ik dan en hoe verhoudt de huidige huur zich tot de markthuur? Is de contractuele huur hoger dan de markt, dan is dit een bedreiging, en andersom, als het object is “onderverhuurd”, heb je misschien een kans, als er tenminste een goede reden voor is;
- Leegstand betekent betalen in plaats van ontvangen want de eens zo aantrekkelijke kasstroom is helaas niet slechts nul geworden, maar zelfs negatief. Allerlei kosten die in verhuurde staat voor rekening van de huurder komen zoals gas en elektriciteit, zakelijke gebruikerslasten zijn opeens voor u. Daarnaast blijven de kosten voor onderhoud, de zakelijke eigenaarslasten en eventueel rentelasten ook gewoon doorlopen. De kosten voor anti-kraak en alle noodzakelijke uitgaven om een nieuwe huurder voor uw pand te vinden, komen daar nog bij!
- Hoe verhoudt het huidige huurcontract zich tot de markthuur? Dit is een veel voorkomende truc, vooral bij ‘sale and lease back’ constructies. Een (te) hoge huur rechtvaardigt op papier een (te) hoge prijs. Maar is deze huur wel marktconform? Zoek dit goed uit.

Conclusie

Een goede kennis van de vastgoedmarkt, boerenverstand en een gezonde dosis achterdocht zijn noodzakelijk voor beleggers in vastgoed. Voor een gezond rendement op de portefeuille mag je nu eenmaal niet teveel fouten maken. De huurinkomsten zijn vaak

bescheiden ten opzichte van het geïnvesteerde vermogen en het maken van een grote fout verpest langjarig uw rendement.

De laatste twee genoemde eigenschappen zijn meestal wel aanwezig bij ondernemende families. Het erkennen dat u wellicht de eerste eigenschap ontbeert, vereist goed inzicht in uw eigen (on)kunde. Soms is dit zelfinzicht een beetje op de achtergrond geraakt door alle behaalde successen.

- * *Conditional Allocations to Real Estate: An Antidote to Sequencing Risk in Defined Contribution Retirement Plans, van Michael E. Drew, Adam N. Walk, en Jason West, uit 2015, in Journal of Portfolio Management 41(6), pp. 82-95)*
- ** *Samenstelling en rendement van Nederlandse institutionele vastgoedportefeuilles, IVBN paper 2013, Drs. Marco Mosselman).*

Curriculum Vitae

Aart Bakker, senior tax manager, EY belastingadviseurs

Adviseur voor particulieren en instellingen die zich bezighouden met het aankopen, restaureren, ontwikkelen, beheren en overhevelen in familieverband van cultuurhistorische zaken (met name rijksmonumenten), landgoederen, bossen en natuurterreinen. De advisering betreft alle relevante aandachtsgebieden, te weten fiscaliteit, financiering, organisatie van eigendom (inclusief de juridische en notariële aspecten) en beheer en accountancy.



Een landgoed: een familievermogen op zich

Landgoederen roepen bij u wellicht beelden op uit lang vervlogen tijden. Beelden van koningen, jonkvrouwen, ridders, baronessen, kasteelheren, horigen en lijfeigenen. Of krijgt u de landgoederen uit latere tijden voor ogen? Die van een nieuwe klasse rijken die hun weelderige buitenplaatsen op het platteland gebruikten om de hectiek van de stad te kunnen ontvluchten. Weet dat er ook nu nog landgoederen worden ontwikkeld. Het gaat daarbij om de omvorming van bijvoorbeeld landbouwgronden in bossen, natuurterreinen en landschappelijke parken in combinatie met het oprichten van landhuizen van allure.

Weest u er van bewust dat het begrip ‘landgoed’ niet eenduidig te definiëren is. Van Dale definieert landgoederen als ‘grote bezitting op het land’. In sommige advertenties wordt een boerderijtje met een halve hectare al een landgoed genoemd. Waar het bij een echt landgoed om gaat is, dat er sprake is van een ruimtelijke eenheid die als zodanig ontwikkeld is en die – gericht op instandhouding en verdere ontwikkeling – in beginsel ook als eenheid wordt beheerd. Daarbij is vrijwel altijd sprake van meerdere grondgebruiksvormen, functies en/of waarden: landbouw, bosbouw, wonen, recreatie, natuur, landschap en cultuurhistorie. Een landgoed is als het ware een familievermogen op zich!

De waarde van een landgoed is in de eerste plaats afhankelijk van de ligging in Nederland, de totale omvang van het landgoed, de tot het landgoed behorende terreintypen en de op het landgoed voorkomende opstallen. Een tweede factor die de waarde van een landgoed bepaalt, is de structuur van eigendom en beheer. Een aandeel in de eigendom van een landgoed – direct (als onverdeelde boedel)

of indirect (als aandeelhouder of certificaathouder in een landgoedvennootschap) – is niet per definitie gelijk aan het evenredige deel van de totale waarde van het landgoed. De aan het landgoed toe te schrijven waarde van een in pacht uitgegeven agrarisch perceel of een in erfpacht uitgegeven huiskavel of boerenerf wordt bepaald door de in de onderliggende overeenkomsten vastliggende voorwaarden. En kijkt u dan niet alleen naar de pachtprijs of hoogte van de canon: de voorwaarden van tussentijdse wijzigingen of bij herziening van de termijn zijn minstens zo belangrijk.

Als participant in, of als beheerder van een familievermogen – en dus ook als dat een landgoed is – bent u geïnteresseerd in het rendement op het geïnvesteerd vermogen. Het zal u niet verbazen dat de exploitatiemogelijkheden van het landgoed in hoge mate afhankelijk zijn van de verschijningsvorm van het landgoed. Daaruit komt het directe rendement van gronden en gebouwen. Behalve rechtstreeks uit de markt, kan het de moeite waarde zijn om u te verdiepen in de subsidiemogelijkheden. Maar richt u het vizier wat verder op de toekomst, dan bieden de mogelijkheden ten aanzien aanpassingen of wijzigingen van de gebruiksvormen zeker kansen om het rendement te verhogen. Een landbouwperceel dat vrijkomt van pacht krijgt een hogere waarde, die door verkoop of een meer rendabele pachtovereenkomst kan worden verzilverd. Of door nieuwe functies aan gebouwen of gronden te geven. Zo zijn ook zorginstellingen, kantoren en golfbanen onderdeel van landgoederen geworden.

Landgoederen vervullen een belangrijke rol in het Nationaal Natuurnetwerk en het behoud van het Nederlandse cultuurhistorisch erfgoed. Landgoederen worden recreatief hoog gewaardeerd en dragen daardoor bij aan een hoogwaardig woon- en leefklimaat. Die maatschappelijke waardering bestaat al lang. De Natuurschoonwet komt sinds 1928 de eigenaren van landgoederen tegemoet met fiscale voordelen. De faciliteiten en de voorwaarden om als Natuurschoonwet-landgoed geregistreerd te kunnen worden zijn wel regelmatig aangepast aan de maatschappelijke ontwikkelingen en onze hedendaagse kijk op natuur en natuurbeheer. En het

is aan de landgoedeigenaar of het landgoed voor wandelaars wordt opengesteld of niet: ook zonder de openstelling kan een landgoed onder de Natuurschoonwet gerangschikt worden.

De fiscale faciliteiten liggen op het vlak van de winstbelasting. De landgoed-bv is vrijgesteld van vennootschapsbelasting, en – als u het goed regelt – fiscaal transparant voor de inkomstenbelasting. Vervolgens mag u alle gronden (met uitzondering van de directe ondergrond van de opstallen) in box 3 van de inkomstenbelasting op nihil waarderen. Dat verhoogt het rendement, zeker nu met ingang van 2017 de vermogensrendementsheffing op grote vermogens sterk toeneemt. En dit mag u beschouwen als de ‘kleine’ faciliteiten. Al geniet u ze wel elk jaar weer.

De ‘grote’ faciliteiten van de Natuurschoonwet zijn de vrijstelling van overdrachtsbelasting en de vrijstelling van invordering van de erf- of schenkbelasting. Vrijstellingen die ook van toepassing zijn als aandelen (of certificaten van aandelen) in een landgoedvennootschap worden verkregen. Alleen bij deze laatste faciliteit, die van de erf- en schenkbelasting, levert de openstelling van het landgoed extra voordeel op. Voor deze grote faciliteiten moet het landgoed niet alleen op het moment dat de faciliteit genoten wordt, voldoen aan de criteria voor rangschikking, er geldt ook een instandhoudingsplicht voor die rangschikking van 25 jaar. En bij een vervreemding van het landgoed binnen 25 jaar na vererving of schenking moet een deel van de niet ingevorderde belasting alsnog worden betaald.

Kortom, landgoederen zijn in meerdere opzichte mooie beleggingen. Fiscale faciliteiten helpen het directe financiële rendement te verhogen. En dan mag u daar de niet in geld uit te drukken emotionele waarde nog bij optellen.

Monumenten: Garanties uit het verleden ...

Monumenten zijn onroerende zaken waaraan vanwege de schoonheid, de betekenis voor de wetenschap of om de cultuurhistorische waarde, een algemeen – nationaal, provinciaal of gemeentelijk – belang is toegekend. Veelal zijn het gebouwen met een respectabele leeftijd al is het anciënniteitscriterium voor aanwijzing als rijksmonument in 2012 losgelaten. Sindsdien worden juist jongere objecten – met name uit de naoorlogse wederopbouwperiode – aangewezen als rijksmonument. Daaronder ook utiliteitsgebouwen zoals het hoofdkantoor van Hoogovens te IJmuiden, Weverij De Ploeg in Bergeijk en de Hogeschool voor de Kunsten in Arnhem. Een monument hoeft niet per se een gebouw te zijn. Ook archeologisch waardevolle zaken (hunebedden, grafheuvels) en parken of tuinen zijn geregistreerd als monument. Alle rijksmonumenten zijn opgenomen in het monumentenregister. Via dit register is ook terug te vinden wat de monumentale waarde van het betreffende monument is.

Vanwege het algemeen belang is het beschadigen of vernielen van de monumentale waarde van het monument uit den boze. Met de in 2016 ingevoerde Erfgoedwet zijn eigenaren van rijksmonumenten ook expliciet verplicht het monument in stand te houden. Wanneer door gebrekkig onderhoud de monumentale waarde van een rijksmonument in gevaar komt, kan de gemeente waarin het monument is gelegen, de eigenaar tot onderhoud aanmanen. In stand houden betekent overigens niet dat u alles bij het oude moet laten. Aan een monument mogen wijzigingen worden aangebracht, mits daarvoor – op verzoek van de eigenaar – door de gemeente een monumentenvergunning is verstrekt.

Het onderhoud van een monument vraagt meestal om gebruik van bijzondere materialen en specialistische vakkennis. Hierdoor zijn de kosten van onderhoud aan een monument doorgaans hoger dan voor een vergelijkbaar pand. Waarmee niet gezegd is, dat een investering in een monument minder makkelijk rendeert dan voor een niet-monument. Er is immers een 'eigen' markt van eigenaren en gebruikers voor monumenten. In geval van een monument wordt niet alleen voor de stenen en de locatie betaald; het certificaat (rijks) monument lijkt voor een goed onderhouden pand ook van toegevoegde waarde te zijn.

Het behoud van de monumenten is een algemeen maatschappelijk belang. Om de kosten van het behoud niet alleen tot last van de eigenaar te laten zijn, heeft de overheid daar financiële en fiscale faciliteiten tegenover gezet. Afhankelijk van het type monument (woning, kerk, molen, groen- of archeologisch monument) en de status ervan (rijks-, provinciaal of gemeentelijk monument) zijn er subsidies voorhanden. Kwalificerende onderhoudskosten voor een monument kunnen in vrijwel alle gevallen in aanmerking komen voor een laagrentende lening van het Nationaal Restauratiefonds. En in 2017 komen de kosten voor onderhoud aan een rijks monumentale woning of een beleggingspand gedeeltelijk in aanmerking voor een persoonsgebonden aftrek in de inkomstenbelasting (een fiscale faciliteit die vergelijkbaar is met de giftenaftrek).

Dat aan elke tegemoetkoming door de overheid specifieke voorwaarden verbonden zijn, zal u niet verbazen. Maar u zou er op moeten kunnen vertrouwen, dat de ondersteuning voor de instandhouding van het monumentale cultuurhistorisch erfgoed door de overheid een duurzaam karakter heeft. Onderhoud aan een monument is niet gericht op een tijdspanne van 5 tot 10 jaar. Het is de bedoeling dat de monumenten over pakweg 100 jaar nog steeds overeind staan. Echter, op Prinsjesdag 2016 heeft de staatssecretaris van Financiën een wetsvoorstel in de Tweede Kamer neergelegd tot afschaffing van de fiscale aftrek voor onderhoudskosten van monumentenpanden. Aanvankelijk met ingang van 1 januari 2017, maar onder druk van de Kamer uitgesteld tot 2018. Deze fiscale faciliteit

zal worden vervangen door een – blijkens de contourenschets voor de nieuwe subsidieregeling – zeer magere niet fiscale subsidieregeling. Het wetsvoorstel is ontegenzeggelijk een verholde bezuiniging: het budget van € 57 miljoen dat met de fiscale regeling gemoeid was, wordt meer dan gehalveerd. Behaalde rendementen uit het verleden op investeringen in monumentenpanden, bieden u dus geen enkele garantie voor de toekomst!

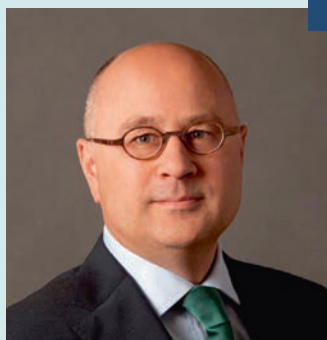
Ook cultuurhistorische gebouwen waarvan de huidige functie niet meer te handhaven is (zoals religieus en – vooral binnenstedelijk – industrieel erfgoed), willen we behouden, al was het alleen maar het monumentale casco. Welhaast de enige manier om dat te bewerkstelligen, is het wijzigen van de functie van het gebouw. De in 1990 als stadsschouwburg in gebruik genomen voormalige parochiekerk van de Heilige Maagd Ten Hemelopneming aan de Grote Markt in Bergen op Zoom, is een voorbeeld van een geslaagde bestemmingswijziging. Dat geldt ook voor het uit 1912-14 daterende pakhuis Sint Job aan de St. Jobshaven in Rotterdam. Na 70 jaar had het zijn functie verloren, maar door transformatie naar een appartementencomplex kan het stedenbouwkundige icoon toch behouden blijven. De zoektocht naar de haalbaarheid van een herbestemming van cultuurhistorische gebouwen is – in bepaalde gevallen zelfs zonder een officiële monumentenstatus – subsidiabel. In de tijd van het onderzoek kan verder verval worden voorkomen door het gebouw – met subsidie –, wind- en waterdicht te maken. Voor de uiteindelijke restauratie heeft het rijk de subsidiebudgetten aan de provincies verstrekt. Een subsidieaanvraag wordt dan ook bij de provincie gedaan (waarbij iedere provincie een eigen verdeelsleutel heeft).

Functiewijziging maakt monumentaal vastgoed interessant voor een belegger. Door het verlies van de oorspronkelijke functie (en daarmee van elk rendement uit het verleden) zal de waarde van het gebouw relatief laag zijn. Wanneer u verwacht van zo'n gebouw door functiewijziging weer een economisch gezond vastgoedobject te kunnen maken, dan bent u de persoon waarnaar de monumentenwereld op zoek is. Na realisatie zal het gebouw weer rendabel te exploiteren zijn en heeft u weer een monument van waarde voor de toekomst.

Curriculum Vitae

Berry O. van Kollem, senior partner Providence Capital

Is lid van het investment comité en legt zich toe op het verantwoord beleggingsbeleid en investment consultancy. Hiervoor was hij first vicepresident en acht jaar senior investment manager bij Merrill Lynch. Eerder was hij bij MeesPierson in Amsterdam meer dan dertien jaar verantwoordelijk voor het vermogensbeheer voor particuliere relaties en familieondernemingen.



Het ontwikkelen van een verantwoord beleggingsbeleid

Beleggers streven in toenemende mate, naast een financieel, ook een goed maatschappelijk rendement na. Het draait tegenwoordig dus om meer dan alleen ‘centen verdienen’. Ook de impact van het beleggen op de wereld waarin wij leven en werken, speelt een belangrijke rol. Deze ontwikkeling wordt versterkt door berichten over de klimaatverandering, het instorten van kledingfabrieken in verre landen en de schandalen tijdens de financiële crisis. Beleggers realiseren zich dat zij een belangrijke rol kunnen en moeten vervullen in het verduurzamen van de kapitaalmarkt en de maatschappij.

Duurzaamheid of duurzaam beleggen is “een ontwikkeling die tegemoetkomt aan de noden van het heden, zonder de mogelijkheden van toekomstige generaties om in hun behoeften te voorzien in het gedrang te brengen”, aldus de breed geaccepteerde definitie uit 1987 van de *World Commission on Environment and Development*.

Voor beleggers is duurzaamheid verbonden met de milieu en sociale prestaties van ondernemingen in samenspel met goed bestuur. De meeste beleggers willen niet langer beleggen in ondernemingen die in hun bedrijfsvoering geen of onvoldoende rekening houden met de invloed die zij hebben op hun omgeving (negatieve selectie). Een voorbeeld hiervan is het Nederlandse bedrijf Trafigura die verschillende bedrijfsobligaties heeft uitgegeven.

Trafigura opnieuw voor rechter wegens gifschandaal

Grondstoffenhandelaar Trafigura moet opnieuw voor de Nederlandse rechter verschijnen vanwege het schandaal rondom het gifschip Probo Koala in Ivoorkust. Een groep slachtoffers uit Ivoorkust daagt het bedrijf voor de rechter en wil met deze rechtszaak vaststellen dat Trafigura verantwoordelijk is voor de ramp en dat het bedrijf een schadevergoeding moet betalen.

Het Financieel Dagblad, 2 maart 2016

Andere beleggers geven de voorkeur aan het selecteren van ondernemingen die een positieve impact hebben op het verduurzamingsproces (positieve selectie) of ze kiezen voor het beleggen in bedrijven die ten opzichte van hun concurrenten het beste presteren op het gebied van duurzaamheid (*best-in-class*).

This year's (2014) prize for Transformative Leadership for Global Business is awarded to Paul Polman, CEO of Unilever

Paul Polman exhibits, through his leadership, great courage and commitment which inspires in a global corporate world where environmental and social values are often overshadowed by more short-term financial interests.

Polman, who was appointed as CEO for Unilever in 2009, commenced a pervasive change of course towards a more sustainable operation, among other things through Unilever's 'Sustainable Living Plan'. His starting-point is that "You cannot grow a healthy business in an unhealthy society". The Gothenburg Award For Sustainable Development, 2014

Een verantwoord beleggingsbeleid is een logische stap voor beleggers met een lange beleggingshorizon, die streven naar het in stand houden van vermogen, de overdracht van vermogen naar een volgende generatie (*generational planning*) en/of het langdurig ondersteunen van maatschappelijke doelen.

Maar welk beleid past het beste bij u of uw organisatie?

Hieronder vermelden wij enige relevante vragen, die voor het ontwikkelen van een verantwoord beleggingsbeleid beantwoord zullen moeten worden:

Vraagstelling	Commentaar
Waarom wilt u op een verantwoorde manier beleggen?	<p>U heeft de overtuiging dat uw beleggingen kunnen bijdragen aan het verduurzamen van de maatschappij.</p> <p>Of u loopt een reputatierisico als u belegt in ondernemingen die op een controversiële wijze handelen.</p>
Levert verantwoord beleggen een gelijk, lager of hoger rendement op?	<p>U bent er van overtuigd dat verantwoord beleggen tot betere beleggingsbeslissingen leidt en dat deze wijze van beleggen op de lange termijn geen rendement kost (en de risico's verlaagt).</p> <p>Of u verschaft kapitaal aan ondernemingen die direct een positieve duurzame impact hebben. U accepteert een lager verwacht financieel rendement dat gecompenseerd wordt met een aantrekkelijk maatschappelijk rendement.</p>
In welke mate integreert u een verantwoord beleggingsbeleid binnen uw vermogen?	<p>U past het verantwoord beleggingsbeleid uitsluitend toe op uw aandelenbeleggingen.</p> <p>Of u integreert dit beleid volledig bij het aansturen van uw gehele vermogen. Alle type beleggingen vallen onder het verantwoorde beleggingsbeleid. Aan bepaalde beleggingen worden hogere eisen gesteld omdat zij een grotere impact op de maatschappij hebben, zoals bedrijven die het milieu zwaar belasten.</p>

Het ontwikkelen van een verantwoord beleggingsbeleid

Vraagstelling	Commentaar
Wat is (on) verantwoord?	<p>U bepaalt zelf de regels wat (on)verantwoord is, mede op basis van bepaalde ethische normen die u hanteert.</p> <p>Of u sluit zich aan bij wereldwijd erkende verdragen zoals de <i>'Global Compact'</i> principes van de Verenigde Naties (VN), de <i>'Principles for Responsible Investment'</i> en de sanctielijst van de VN Veiligheidsraad. In dit soort verdragen zijn bijvoorbeeld de regels over arbeidsomstandigheden en het milieu vastgelegd.</p>
Hoe weet u of uw beleggingen onverantwoord zijn?	<p>Er zijn gespecialiseerde researchbedrijven die regelmatig publiceren of bedrijven voldoen aan de regels en/of welke bedrijven <i>'non-compliant'</i> zijn.</p> <p>Deze zelfde researchbedrijven geven scores voor de duurzaamheid van bedrijven.</p>
Hoe selecteert u duurzame beleggingen?	<p>U selecteert beleggingen die voldoen aan uw duurzame criteria en u sluit <i>'non-compliant'</i> beleggingen uit en/of u selecteert beleggingen op basis van specifieke duurzame thema's of met de hoogste duurzame score.</p>
Hoe gaat u om met <i>'non-compliant'</i> beleggingen of met specifieke duurzame thema's?	<p>Als beleggingen op termijn als onverantwoord worden aangemerkt, verkoopt u deze bedrijven.</p> <p>Of een gespecialiseerd bedrijf gaat namens u de actieve dialoog aan met de onderneming die de regels overtreedt, met als doel het ondernemingsbeleid te veranderen.</p> <p>Daarnaast oefent een gespecialiseerd bedrijf namens u actief het stemrecht op aandeelhoudersvergaderingen uit.</p>

Warren Buffett zei eens: *"Investing is simple, but not easy."* Goed vertaald: Beleggen is eenvoudig maar niet gemakkelijk. Dat geldt ook voor verantwoord beleggen. Het verantwoord beleggingsbeleid

moet één-op-één aansluiten op de specifieke uitgangspunten en doelstellingen van een belegger en moet praktisch uitvoerbaar en controleerbaar zijn.

Hieronder gaan wij nader in op twee specifieke onderwerpen van een verantwoord beleggingsbeleid:

- Het uitsluiten van beleggingen versus de actieve dialoog met bedrijven;
- ‘Impact investing’.

Uitsluiten versus een actieve dialoog

Met een actieve dialoog en het stemmen op aandeelhoudersvergaderingen kan uiteindelijk grotere invloed op bedrijven uitgeoefend worden dan met het uitsluiten van deze bedrijven. Dat geldt uiteraard niet voor beleggingen in controversiële wapens (een dialoog zal immers niet tot een positieve uitkomst leiden).

Een dialoog is tijdrovend (dit proces kan gemakkelijk enkele jaren in beslag nemen), maar met een hoge kans op succes. Zeker als beleggers de krachten bundelen en gezamenlijk druk blijven uitoefenen op het management van niet-duurzame bedrijven. Bij uitsluiting echter, verliest de belegger zijn invloed op het bedrijf en de kans om de kapitaalmarkt en het bedrijf te verduurzamen.

Dat blijkt bijvoorbeeld uit het onderstaande voorbeeld hoe twee van de grootste Nederlandse pensioenfondsen reageerden op de levering door het Amerikaanse farmaceutische bedrijf Mylan van een medicijn voor spierverslapping aan het Amerikaanse gevangeniswezen. Dit medicijn werd in de gevangenissen gebruikt voor een inhumane wijze van executie. Mylan vond dat zij hiervoor geen verantwoordelijkheid droeg, omdat zij het medicijn niet rechtstreeks leverde aan de gevangenissen.

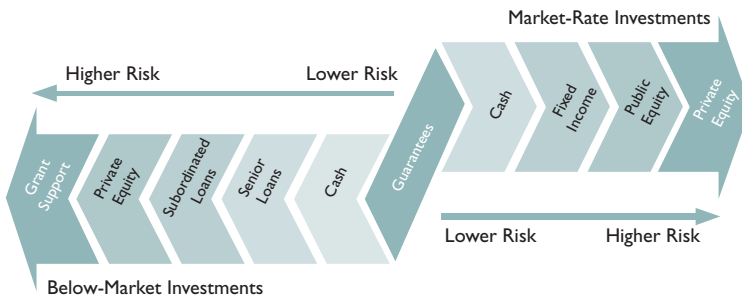
ABP (APG)	PGGM (PFZW)
Engagement / uitsluiting	Engagement
ABP startte een dialoog met Mylan zonder (zicht op een goed) resultaat. ABP verkocht vervolgens haar aandelen. De levering van het medicijn aan de gevangenen ging door.	PGGM startte samen met andere beleggers een dialoog met Mylan en bereikte een praktische oplossing. De levering aan gevangenen stopte. PGGM blijft beleggen in Mylan en controleert of het bedrijf de veranderprocessen effectief uitvoert.
Mylan gaf aan geen invloed te hebben op de distributieketen van het medicijn en nam geen maatregelen om de levering aan gevangenen te voorkomen.	Mylan stelde op basis van de dialoog betere controlemaatregelen in om te kunnen garanderen dat het medicijn uitsluitend voor medische doeleinden gebruikt kan worden. Hiermee werd het voor gevangenen onmogelijk het medicijn te bestellen bij de distributeurs van het medicijn.

‘Impact investing’

Sommige beleggers zijn bereid een deel van het financiële rendement op te geven voor een belegging met een direct maatschappelijke impact. Hierbij moet men denken aan obligaties met een lagere rente dan de geldende marktrente zoals *‘green bonds’* of klimaatobligaties; obligaties waarmee semi-overheden en banken belangrijke milieuprojecten financieren.

In Amerika is met deze vorm van missie gerelateerde beleggingen reeds veel ervaring opgedaan en *‘impact investing’* is zowel voor verschillende vormen van defensief als offensief beleggen beschikbaar. Onderstaande grafiek geeft een indruk van het keuzepakket aan beleggingen, zowel met een normaal als een lager verwacht rendement (*below-market investments*).

Mission-Related Investment Continuum



Bron: The F.B. Heron Foundation, Rockefeller Philanthropy Advisors: Mission-related investing 2008

In Nederland staat de infrastructuur voor impact investing echter nog in de kinderschoenen en veel transacties hebben het karakter van een *‘venture capital’* investering (met een zeer hoog risico). In dit risicovolle segment doen beleggers er verstandig aan samen met andere, ervaren, beleggers op te trekken, die de markt goed kennen en die uitvoerig onderzoek hebben gedaan naar de kansen en bedreigingen van transacties.

De investeringsmogelijkheden voor *‘impact investing’* zullen zich geleidelijk verder ontwikkelen. Zo ontstaan er meer investeringsmogelijkheden in het lagere risicosegment zoals *‘green bonds’* en beleggingsfondsen die zich hierin specialiseren.

Curriculum Vitae

Mark Grol, division head UK regional business Sotheby's London

Studeerde kunstgeschiedenis in Groningen en is sinds 1995 verbonden aan Sotheby's en assisteerde tijdens de belangrijke huisverkoop van de Markgrafen von Baden in Duitsland. In Hong Kong leidde hij een toonaangevende Europese kunstgalerie gespecialiseerd in impressionistische kunst. Vervolgens keerde hij in 2006, in de functie van Managing Director, terug naar Sotheby's Amsterdam waar hij als schilderijdeskundige voor de Arcade-veilingen. Onder zijn leiding organiseerde Sotheby's Amsterdam belangrijke veilingen, zoals de verkoop van de Frits Philips Collectie, de belangrijke huisverkoop van Hannover en de verkoop van de Peter Stuyvesant Collectie. Hij was Managing Director van Sotheby's in Parijs van 2011-2015.



‘De Man met de Hamer’

“Eigenlijk is ’t oneerlijk”, zei een bezoeker eens tegen me tijdens een kijkdag. “Hoezo”, vroeg ik? “Wat is oneerlijk?” “Nou, die verzamelaar die zijn collectie hier nu via jullie verkoopt”, zei de man, “die kocht de meeste stukken al dertig veertig jaar geleden. Jaren heeft ie er plezier van gehad. Maar als je weet wat die schilderijen en sculpturen straks gaan opbrengen, dan kun je uitrekenen dat dat genoeg hem per saldo geen cent heeft gekost. Misschien gaat ’t hem wel geld opleveren.”

Ik moest erom lachen. Zó had ik het niet eerder bekeken. Maar er zat een kern van waarheid in. Liefhebberijen kosten bijna altijd geld. Vaak véél geld als het om gefortuneerde mensen gaat: een zeiljacht, paarden, verre reizen. Kunst verzamelen is in dat opzicht inderdaad anders. Althans, dat blijkt nogal eens zo te zijn.

Wie gegrepen raakt door kunst of toegepaste kunst – want voor Aziatica of zeldzame antieke voorwerpen geldt in veel opzichten hetzelfde – heeft mazzel. Om meerdere redenen. In contacten met collectioneurs merk ik wat een geweldige intellectuele bevrediging het verzamelen geeft. En hoe trots een verzamelaar is als hij merkt dat zijn vrienden stilletjes meegenieten. (Of misschien stilletjes jaloers zijn, maar dat zal nooit iemand toegeven.)

Maar inderdaad, daar komt bij dat hoeveel geld er ook in een verzameling gaat zitten, bij een uiteindelijke verkoop vloeien die ‘investeringen’ veelal goeddeels naar de koper terug. En soms, in het geval van verzamelaars die echt een ‘oog’ hebben, dus een talent om kwaliteit te herkennen – en zich bovendien niet makkelijk laten verleiden om teveel te betalen – blijkt dat zo’n passie zelfs financieel

vruchten afwerpt. Een voorbeeld daarvan was de collectie De Villeneuve die Sotheby’s in 2006 mocht veilen.

Bijna dagelijks vraagt iemand me of het verstandig is om in kunst te beleggen? Een lastige, dat geef ik toe. Maar per saldo zeg ik toch: nee. Wie kunst koopt om er rendement mee te maken, belegt eigenlijk niet, die speculeert of drijft handel. Wil je dat succesvol doen dan moet je echt goed zijn ingevoerd in die wispelturige en ondoorzichtige markten.

Ik zou zeggen: geniet gewoon van hoe oneerlijk het leven kan zijn. En denk aan die Engelse lord die een kasteel erfde met daarin een enorme kunstcollectie. Een journalist vroeg: “Is het niet oneerlijk dat zo’n schat u in de schoot geworpen wordt?” Zijn antwoord: “Ach, ik geniet ervan terwijl ik erop pas voor de volgende generatie.”

*Vaak lichtvoetig
en hooggeschoold.*



Hoofdstuk VI

INSPIRATIE

Soms danken specifieke familievermogens hun bestaan aan de inspiratie, de passie van haar familie-leden. Voorbeelden zijn hiervan te over. In dit hoofdstuk komen deze uit de muziek, de kunst, de natuur en de gezondheid. Kleine en grote daden, indrukwekkend soms door hun schaal of door hun effectiviteit. Soms maakt een familievermogen het verschil daar waar de maatschappij een gat laat vallen of het nog niet zag. Een filantropisch familiefonds kan ook fungeren als bindmiddel binnen een familie. Wie goed doet, goed ontmoet.

Curriculum Vitae

Jolien Schuerveld Schrijver, directeur Het Concertgebouw Fonds

Studeerde rechten en sinds midden jaren tachtig werkzaam op het breukvlak tussen cultuur en financiering. Werkte eerder voor het Prins Bernhard Cultuurfonds waar zij Fondsen op Naam introduceerde. Ook was zij betrokken bij de oprichting van de Vrienden van het Rijksmuseum. Sinds 2008 verantwoordelijk voor het steeds steviger financiële draagvlak dat door particuliere muziekliefhebbers bijeen wordt gebracht voor de toekomst van het Concertgebouw.



Muziek

Een Gelukje en een Cadeautje

“Overall in de wereld verheft de muziek de concertzaal”, zei de Amerikaanse violist Isaac Stern eens. “Er is één uitzondering: in Carnegie Hall verheft de zaal de muziek.” Hij had een goede reden om dat te zeggen; het beroemdste concertgebouw van de Verenigde Staten dreigde te worden gesloopt. New York is een mooi maar onverbiddelijk oord; wie of wat zichzelf niet kan bedruipen gaat ten onder. De plannen lagen al klaar om zeven decennia muziekgeschiedenis met de grond gelijk te maken en op die plek een moderne wolkenkrabber neer te zetten. Maar de violist Isaac Stern voorkwam dat, samen met de filantroop Jacob Kaplan.

Tegenwoordig speelt Carnegie Hall een belangrijke rol in het verspreiden van klassieke muziek onder nieuwe generaties. Het verleden onderwijst de toekomst.

Een Gelukje

Er is nog een uitzondering. Wat Stern en Kaplan over de New Yorkse Hall opmerkten, dat geldt a fortiori voor het Amsterdamse Concertgebouw; de zaal verheft de muziek. Het Concertgebouw herbergt het mysterie van de meest wonderschone akoestiek. Niemand die precies weet waar hem dat in zit. De architect Dolf van Gendt kreeg de opdracht een concertzaal in Amsterdam te bouwen en reisde in de jaren tachtig van de negentiende eeuw door Europa om zich te laten inspireren. De zaal die hem het meest beviel stond in Leipzig en hij besloot dat ontwerp toe te passen in Amsterdam. Omdat de beschikbare kavel echter compacter was, paste hij de

maatvoering aan. De Grote Zaal in Amsterdam is daardoor eerder vierkant dan rechthoekig, en heeft een royaal aantal podiumplaatsen. Ook dat zou kunnen bijdragen aan het akoestische effect. De keuzes die Van Gendt maakte waren niet gestoeld op kennis van akoestiek. Echter, het resultaat dat hij bereikte staat tot op de dag van vandaag bekend als een heus wonder. Midden in een weiland te Amsterdam was een wonder van akoestiek verzeen. De zaal wordt, naast de Musikverein in Wenen en de Boston Symphony Hall in Boston, onomstreden gerekend tot de drie beste zalen ter wereld. Een gelukje dat sindsdien alle beroemde orkesten en solisten naar het Nederlandse publiek heeft weten te trekken. Tegelijkertijd is het een artistiek bouwsel, dat nieuwe generaties luisteraars en musici blijft inspireren. Wie voor het Concertgebouw staat, is geneigd te denken dat die kolos met gemak de eeuwen zal overleven. Het monument ademt kracht en vitaliteit. Toch is dat geenszins vanzelfsprekend.

Zonder constante zorg en liefde zou het in verval raken. Een gebouw met 700 concerten per jaar en meer dan 700.000 bezoekers slijt snel en heeft onophoudelijk aandacht nodig. Onze generatie kan zich eenvoudigweg niet aan de taak onttrekken om het unieke monument in topconditie te houden, want niemand anders doet het. Het Concertgebouw ontvangt welgeteld vijf procent overheidssubsidie, de rest komt bijeen uit kaartverkoop, zaalverhuur, uit giften en legaten. Al sinds zijn oprichting en opening is Het Concertgebouw een particuliere zaak.

Een Cadeautje

In de jaren tachtig van de negentiende eeuw lieten Amsterdamse particulieren Het Concertgebouw verrijzen in het volste vertrouwen dat zij daarmee een uniek monument voor zichzelf creëerden en zouden nalaten aan volgende generaties. De plekken van sommige aandeelhouders van het eerste uur worden anno 2016 bezet door hun nazaten. Zij erfden niet alleen het materiële aandeel in het gebouw, maar ook de immateriële liefde voor de muziek van hun voorouders. Muziek raakt velen diep in het hart, is een vorm van

beschaving waaraan onophoudelijk geschaafd blijft worden. Het resultaat daarvan omspant gemakkelijk vijf eeuwen muziekgeschiedenis en al die eeuwen vind je terug in de actuele programmering van Het Concertgebouw. Het doorgeven van Het Concertgebouw aan volgende generaties is een investering in de toekomstige leefbaarheid van Nederland.

Daarom laten we kinderen in het hele land vanaf de basisschool zien dat Het Concertgebouw er ook voor hen is. Dat doen we door naar hun toe te gaan met lesprogramma's over klassieke muziek, want leerlingen uit Drachten maken niet zo eenvoudig een schoolreis naar Amsterdam. Zodat niemand – als hij of zij later wel voor onze deuren staat – het hoofd afwendt en denkt: “Te hoog gegrepen. Dat is niets voor mij.” Het Concertgebouw wil er voor iedereen zijn. Een Tempel zonder Drempel. Iedereen moet de rijkdom van muziek kunnen ervaren in die uitzonderlijke akoestiek. Als ouders hier samen met hun kinderen komen dan zie je hoezeer dat hen verbindt met andere ouders en kinderen, met de musici, met de muziek. Wij zijn bijzonder dankbaar dat particulieren tot op de dag van vandaag nog steeds dit gebouw en zijn muziek voor de toekomst veilig stellen. Met schenkingen en gelukkig tegenwoordig ook met legaten.

Daar is een erfenis natuurlijk ook vaak voor bedoeld: de herinnering aan iets moois in stand houden voor de achterblijvers. Hen in staat stellen op hun beurt die schoonheid te ervaren. Het doorgeven van het intense geluk in de zaal te zitten, de arm van de dirigent omhoog te zien gaan en de eerste noten te horen. Muziek, een trilling in de lucht, geschreven in de zestiende of de twintigste eeuw. Samen luisteren naar de mooiste klanken, in de best denkbare zaal, het is een uitzonderlijk voorrecht.

Curriculum Vitae

Eva Kalis, Fundraiser at Rijksmuseum

Studeerde sociologie aan de Universiteit Amsterdam, studeerde af op de 'grenzen van sponsoring in kunstmusea'. Sinds 2000 is zij verbonden aan het Rijksmuseum en verantwoordelijk voor het Rijksmuseum Fonds, de steunstichting van het museum. Sinds haar aanstelling is zij mede verantwoordelijk voor de oprichting van 160 Fondsen op Naam en major donors, betrokken bij schenkingen van objecten middels de regeling 'erfbelasting betalen met kunst', de oprichting van de International Circle, een internationaal netwerk van het Rijksmuseum, en het uitbouwen van de afdeling Development die verantwoordelijk is voor alle vormen van additionele steun aan het Rijksmuseum.



Kunst

Mensen verbinden door kunst en geschiedenis

Het Rijksmuseum is van alle Nederlanders, dat voelt iedereen zo aan; en toch is het niet vanzelfsprekend zo ontstaan. Er liggen initiatieven van vele Nederlandse burgers aan ten grondslag, die, met een gevoel voor cultuurhistorie en met de belangen van volgende generaties voor ogen, grote bijdragen hebben geleverd. Zo kon het Rijksmuseum de laatste twee eeuwen groeien tot 'het Museum voor iedereen' en bij de internationale top gaan behoren.

De geschiedenis van de collectie van het Rijksmuseum begint in de 17e eeuw in Amsterdam. Dit was in de periode waarin de wereldberoemde grachten werden gegraven. Ze staan symbool voor de combinatie van politieke macht en welvaart in de Gouden Eeuw. Het Rijksmuseum zelf is opgericht tijdens de Franse Revolutie. Maar het was Koning Louis Napoleon, broer van de Franse keizer, die het museum naar Amsterdam bracht. De visie van de Franse koning op het museum ging verder dan alleen het verzamelen van Nederlandse kunst en geschiedenis; hij wilde mensen verbinden door kunst en geschiedenis.

In 1885 opende het Rijksmuseum, ontworpen door architect Pierre Cuypers, zijn deuren aan de Stadhouderskade. De collectie is sindsdien altijd verrijkt door ruimhartige burgers. De geschiedenis van het Rijksmuseum kan dan ook worden gezien als een aaneenschakeling van burgerzin, vormgegeven door vooraanstaande schenkers en families. Sterker nog, de meest prachtige objecten in de collectie zouden niet getoond kunnen worden zonder schenkingen.

Een voorbeeld is het echtpaar Drucker-Fraser dat erg hield van schilderen uit de periode van de Haagse School en van Amsterdamse impressionisten. Ze hadden de financiële mogelijkheden om een prachtige verzameling van kunstwerken aan te leggen. Ze kochten op beurzen en veilingen en hadden persoonlijk contact met diverse kunstenaars zoals Jacob Maris, Anton Mauve, Jozef Israëls, George Hendrik Breitner, Isaac Israëls. Al in 1900 gaf het echtpaar te kennen dat zij hun groeiende collectie zouden willen onderbrengen in een openbare collectie, waar op dat moment de Haagse School nog nauwelijks te zien was. Zij hadden geen kinderen en vonden het belangrijk dat hun zo geliefde verzameling voor altijd te zien zou zijn. Ze kozen het Rijksmuseum en er werd voor hen een speciale vleugel aangebouwd. Zo ging in 1909 de Drucker-Fraser-uitbouw open, genoemd naar Charles Drucker en Maria Lydia Fraser. Nog decennia lang hielden Charles en Maria vanuit hun woonoord Zwitserland in een tweewekelijkse briefwisseling intensief contact met de opeenvolgende directeurs van het Rijksmuseum. Na hun beider dood in 1944 kwam hun hele nalatenschap (ook tekeningen, meubels, aardewerk, zilver en porselein) naar het Rijksmuseum.

Geschiedenisles

Het is een van de vele, bijzondere verhalen rondom schenkingen, legaten en erfenissen die in de afgelopen eeuwen de Rijksmuseumcollectie hebben verrijkt. In een modernere tijd fietste een jonge jongen, later oprichter van een winkelconcern, door Amsterdam. “Kunst en cultuur, dat is niet voor mij”, dacht hij vaak. Dat was zo ver weg, daar nam alleen de elite kennis van. Nu ondersteunt deze zelfde jongen het educatieve programma ‘Jij & de Gouden Eeuw’ in het educatieve centrum van het museum, de Teekenschool. Een programma voor alle kinderen, van alle niveaus en alle milieus. In deze interactieve geschiedenisles over de 17de eeuw leren kinderen op een spannende manier onder meer over Hugo de Groot en de barre tocht naar Nova Zembla. Natuurlijk gaan ze daarna het museum in en kijken dan met iets andere ogen naar de objecten.

Eeuwigheidswaarde

Natuurlijk is voor een begunstiger ook het fiscale voordeel van de steun belangrijk. Maar in de meeste gevallen gaat de betrokkenheid veel verder. De collectie van het Rijksmuseum heeft een eeuwigheidswaarde. De kunst en geschiedenis bieden een gevoel voor schoonheid, een besef van tijd zoals we zo mooi zeggen, en bovenal verbinden zij mensen. Bovendien, wie een object schenkt, weet dat dat object voor altijd goed zal worden bewaard, verzorgd en (om de zoveel tijd) getoond aan het publiek. Het geld dat wordt geschonken of nagelaten bij testament zal altijd worden besteed aan een goed doel: aan aanwinsten, restauratie, educatie, publicatie, tentoonstelling of aan een onderzoeksplaats voor een wetenschapper.

Uitzonderlijk

Dat laatste doel had ook Migelien Gerritzen voor ogen toen zij erover na moest denken waaraan ze haar geld zou nalaten. Ze was al enige tijd ernstig ziek en kreeg contact met het museum. Hoe kon ze een bijdrage leveren aan de toekomst? Wat kon ze doen voor het museum? Tussen haar, haar man en verschillende museummedewerkers ontstond een intensieve en speciale band. Het idee ontstond voor een restauratieatelier, en ook voor expertmeetings, workshops en masterclasses op topniveau. Deze laatste konden gelukkig nog tijdens haar leven worden georganiseerd; ze overleed in juni 2010 op 56-jarige leeftijd. Ze liet een uitzonderlijk bedrag na, 1,5 miljoen euro voor het Fonds op Naam dat haar naam draagt en waaruit onder meer de opleiding van jonge restauratoren wordt betaald.

Gevoel

Onder welke omstandigheden een begunstiger ook bijdraagt aan het Rijksmuseum, een belangrijk element is en blijft, dat men een goed gevoel overhoudt aan het besluit een verbinding aan te gaan

met het museum en betrokken te raken bij de collectie, bij de mensen die er werken of bij de organisatie.

Schoonheid is schaars, historisch besef vervaagt. Kunst en cultuur verrijken en iedereen kan daar een bijdrage aan leveren, als donateur of als sponsor, met een nalatenschap of een Fonds op Naam. “Je gaat twee keer dood.”, zei Migelien Gerritzen tegen haar man, “Eén keer als je sterft en één keer als iedereen je is vergeten”.

Curriculum Vitae

Robert-Jan van Ogtrop, Co-founder Circle Economy

Robert-Jan van Ogtrop richtte het transitieplatform Circle Economy op met als doel de overgang naar een circulaire economie te versnellen. Als voormalig CEO van Bols Royal Distilleries, Remy Cointreau en Industrial Partner bij CVC Capital Partners, combineert hij zijn ervaring in het bedrijfsleven met zijn activiteiten op het gebied van natuurbehoud en bedrijfsontwikkeling in Afrika en Europa. Daarnaast is Robert-Jan voorzitter van African Parks, TBL Mirror Fund, bestuurslid van de Wilderness Foundation, oprichter van de Foundation for Natural Leadership en heeft commissariaten bij een aantal gerenommeerde bedrijven



Natuur

Vanuit een ogenschijnlijke comfortabele positie in de “oude zakenwereld”, nadat ik CEO van Bols en Remy Cointreau en Partner bij CVC was, heb ik mijzelf getrakteerd op een sabbatical van 6 maanden. In dit sabbatical stelde ik mijzelf de kernvraag: “what really makes you tick?”, en daar kreeg ik een bijzonder helder, maar zeer onverwacht antwoord op: “natuur, natuur , natuur”.

Terugdenkend aan momenten van gelukzaligheid, kwamen beelden op van toen ik als kleine jongen met mijn Oostenrijkse grootvader hoog in de bergen bij zonsopgang op pad ging en de schoonheid en kracht van de natuur leerde ervaren; ditzelfde gevoel kwam later in mijn leven terug bij mijn bezoeken aan de Afrikaanse wildernis. Dit sabbatical is het begin geworden van een prachtige reis waarbij ik mij steeds meer bewust ben geworden van hoe belangrijk, maar ook hoe mooi de natuur is en hoe die verschrikkelijk knap in elkaar zit. Met de oprichting van de ‘Foundation for Natural Leadership’ heb ik mijzelf en vele anderen de kans gegeven om via wandelingen in echte wildernisgebieden het gevoel van echte eenheid met de natuur te ervaren en te beseffen hoe alles op een prachtige wijze hier op deze aardbol met elkaar is verbonden.

De mens heeft de natuur nodig. Biodiversiteit is essentieel voor het voortbestaan van alle species hier op aarde en uiteindelijk voor het overleven van de mens zelf. Wij moeten afstappen van het idee dat de natuur ten dienste van ons staat en dat wij de natuur kunnen beheersen. We dienen te beseffen dat wij onderdeel zijn van dit prachtige harmonieuze systeem en ook een verantwoordelijkheid hebben om hier goed mee om te gaan, zowel voor onze en volgende generaties.

Op deze reis kwam ook African Parks (www.african-parks.org) op mijn pad, een van de meest effectieve en professionele organisaties op het gebied van natuurbehoud. African Parks heeft als basisfilosofie het combineren van gezond zaken-denken met topexpertise als het gaat om natuurbeheer. Dit betekent dat alle 10 parken die African Parks onder zijn management heeft, worden afgerekend op heldere KPI's (key performance indicators) en met specifieke doelstellingen op ecologisch, economisch en sociaal gebied (betrokkenheid van de lokale 'communities').

Als Chairman van deze fantastische organisatie African Parks en als oprichter van de Foundation of Natural Leadership, ben ik veelvuldig op het Afrikaanse continent te vinden en blijf ik geïnspireerd door niet alleen de schoonheid maar ook het grote belang van een goed functionerende natuur voor de toekomst van onze moeder aarde. Dit heeft mij ertoe gezet om 6 jaar geleden 'Circle Economy' (www.circle-economy.com) op te zetten, als antwoord op onze huidige vastlopende lineaire economie ('take-make-waste economy').

Circular Economy is geïnspireerd op de natuur, aangezien onze planeet functioneert als een perfect circulair systeem. Voordat wij als mens hier op aarde waren, bestond er geen afval en waren alle processen circulair van aard. Als wij nederigheid kunnen betrachten, dan kunnen wij in lengte van dagen op een gebalanceerde wijze voortleven en beseffen dat wij onderdeel vormen van deze prachtige natuur. Vanuit deze gedachte kunnen we alle briljante kennis en uitvindingen aanwenden, die wij op technisch en technologisch gebied hebben gedaan, en accepteren dat wij leven op een planeet die een circulair karakter en systeem kent.

De natuur is voor mij zowel een constante bron van inspiratie en kennis, en tegelijkertijd een bron van spirituele kracht en schoonheid om je als mens aan te laven....

Curriculum Vitae

Tim Noortman, voorzitter Stichting Michelle

Is sinds 2004 voorzitter van Stichting Michelle en sinds 2012 lid van het Comité van Aanbeveling van patiëntenorganisatie STSN. Na een carrière als verkeersvlieger heeft hij een MBA afgerond op INSEAD. Hij werd strategisch consultant en later online ondernemer. Inmiddels is hij zelf sociaal investeerder, levenstherapeut en onderneemt hij in de emotionele gezondheidszorg.



Bestrijding van een zeldzame ziekte

Michelle wordt in 1995 geboren met de zeldzame, genetische aandoening Tubereuze Sclerose Complex (TSC). Over de ziekte was nog vrij weinig bekend en behandelingen richtten zich alleen op de symptomen. Het is een genetische aandoening die ongeveer 1 op de 6.000 mensen treft. In het kort: in vrijwel alle organen kunnen goedaardige tumoren ontstaan die complicaties geven, zoals bijvoorbeeld epilepsie, hartafwijkingen of gedragsproblemen. De aandoening is weliswaar erfelijk bepaald, maar kan ook spontaan ontstaan. De oorzaak is een afwijking in een gen. Er was (en is) nog veel onderzoek nodig om de ziekte te behandelen en in de toekomst ooit te genezen. De familie van Michelle wilde iets bijdragen en zocht naar de juiste insteek om met name de continuïteit van het onderzoek te verzekeren. Hun oplossing: een vermogensfonds. Aldus werd de Stichting Michelle in 1999 door haar ouders opgericht.

Stichting Michelle heeft ten doel financiële ondersteuning te verlenen voor wetenschappelijk onderzoek naar TSC. In de loop der jaren is een stamvermogen opgebouwd van € 1,6 miljoen, ontvangen van familie, vrienden, bekenden en onbekenden. Het principe van dit vermogensfonds is om de uitgaven (subsidies) te beperken tot de beleggingsinkomsten van het stamvermogen. Daarnaast is er een vrije reserve opgebouwd, mochten rendementen tijdelijk tegenvallen. Hierdoor blijft er continuïteit in het onderzoek en hoeft men niet elk jaar de hand op te houden.

Het vermogensfonds geeft die basis voor continuïteit:

- (1) jaarlijkse subsidies (nu 60.000 euro),
- (2) jaarlijkse bijeenkomsten voor medici en onderzoekers (nu ruim 50 mensen),
- (3) actieve samenwerking met patiëntenorganisatie STSN,
- (4) betrokkenheid van een Wetenschappelijke Advies Commissie.

Nederland staat nu in de top 3, na de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk, voor wat betreft het onderzoek naar TSC. De succesformule is de combinatie van de sterke patiëntenorganisatie STSN, ruim 50 betrokken medici en onderzoekers, twee volwaardige Nederlandse expertisecentra (mede ondersteund door de stichting) en Stichting Michelle.

Na 17 jaar is het onderzoeklandschap veranderd: meer internationale samenwerking, grootschalige en dure projecten, softwarematige kansen, de twee genoemde TSC-expertisecentra in Nederland, interesse voor de ziekte vanuit kankeronderzoek en lagere beleggingsopbrengsten.

Hoe nu verder? Kunnen we een doorbraak in het onderzoek naar de ziekte forceren door al het geld in één keer uit te keren? Of door het geld onder te brengen bij vergelijkbare stichtingen in de VS of Engeland? Begunstigden hadden het liefst een stabiele subsidiestroom, zodat men daarop de langjarige researchinspanningen kon bouwen. Inmiddels is de keuze gemaakt om de statuten te verruimen. De doelen van de stichting kunnen nu naar eigen inzicht worden aangepast aan actuele ontwikkelingen. Verder willen we nu ook jongere familieleden bij het bestuur van de stichting betrekken, zodat zij ervaring op kunnen doen bij het aansturen van een vermogensfonds. Zo wordt een nieuwe generatie zich bewust van haar maatschappelijke verantwoordelijkheid en kan zij zich voorbereiden op haar eigen toekomst.

*Belastingen
kunnen zwaar
drukken op uw
nageslacht.*



Bijlagen

Bijlage I

KERNCIJFERS CENTRALE OVERHEID 2017

INKOMSTEN (RAMING)	mrd (€)	%
Invoerrechten	3.2	1,2%
Omzetbelasting	47.8	18,2%
Belastingen op voertuigen	1.6	0,6%
Accijnzen	11.6	4,4%
Overdrachts- en assurantiebelasting	5.1	1,9%
Motorrijtuigenbelasting	4.0	1,5%
Belastingen op een milieugrondslag	4.9	1,9%
Verhuurdersheffing	1.7	0,6%
Bankbelasting	0.5	0,2%
Overig	0.4	0,2%
Indirecte belastingen	80.7	30,7%
Loon- en inkomensbelasting	56.1	21,3%
Vennootschapsbelasting	18.5	7,0%
Dividendbelasting	3.2	1,2%
Schenk- en erfbelasting	1.8	0,7%
Overig	0.7	0,3%
Directe belastingen	80.2	30,5%
Premies volksverzekeringen	41.0	15,6%
Premies werknemersverzekeringen	58.7	22,3%
Gasbaten	2.6	1,0%
Totaal	263.2	100,0%

Bijlage 1

UITGAVEN (RAMING)	mrd (€)	%
Sociale Zekerheid en Arbeidsmarkt	78.5	29,7%
Zorg	75.4	28,5%
Onderwijs, Cultuur en Wetenschap	33.8	12,8%
Gemeente- en Provinciefonds	23.4	8,9%
Veiligheid en Justitie	10.5	4,0%
Buitenlandse Zaken, Internationale Samenwerking	10.8	4,1%
Infrastructuur en Milieu	8.0	3,0%
Defensie	7.9	3,0%
Rentelasten	6.4	2,4%
Economische Zaken	4.4	1,7%
Wonen en Rijksdienst	3.7	1,4%
Financiën	1.3	0,5%
Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties	0.8	0,3%
Overig	-0.5	-0,2%
Totaal	264.4	100,0%

Bron: Miljoenennota 2017

Bijlage 2

CIJFERS PER HUISHOUDEN IN NEDERLAND

Besteedbaar inkomen (€)	Percentage huishoudens	Aantal (x 1.000)
Minder dan 25.000	43,0%	3.313
25.000 tot 50.000	40,3%	3.104
50.000 tot 100.000	15,1%	1.166
100.000 tot 150.000	1,1%	85
150.000 of meer	0,4%	33

vermogen (€)	Percentage huishoudens	Aantal (x 1.000)
minder dan 1 miljoen	98,86%	7.129
1 - 3 miljoen	0,85%	66
3 - 5 miljoen	0,17%	12
5 - 10 miljoen	0,08%	6
>10 miljoen	0,04%	3

Naar regio	Percentage miljonairs per gemeente
1. Laren (NH.)	10,1%
2. Bloemendaal	10,0%
3. Blaricum	9,7%
4. Wassenaar	8,8%
5. Rozendaal	7,6%

Bron: CBS, gegevens uit 2014

Bijlage 3

PARTICULIEREN

TARIEVEN LOON- EN INKOMSTENBELASTING 2017

BOX 1 Verzamelinkomen geboren voor 1 januari 1946 (€)		
van	tot	Tarief
-	19.982	18,65%
19.883	34.130	22,90%
34.131	67.072	40,80%
67.073	-	52,00%

Verzamelinkomen geboren na 1 januari 1946* (€)		
van	tot	Tarief
-	19.982	36,55%
19.983	33.791	40,80%
33.792	67.072	40,80%
67.073	-	52,00%

* De eerste schijven zijn van toepassing op personen die in 2017 niet AOW gerechtigd zijn of worden.

Forfait Eigen Woning		
WOZ meer dan	niet meer dan	forfait
-	12.500	nihil
12.500	25.000	0,30%
25.000	50.000	0,45%
50.000	75.000	0,60%
75.000	1.060.000	0,75%
1.060.000	-	€ 7.950 vermeerderd met 2,35% eigenwoningwaarde boven € 1.060.000

BOX 2 Dividendbelasting	
Bron	Tarief
Dividenden en vermogenswinsten	25,00%

BOX 3 Vermogensrendementsheffing		
Grondslag vermogen	fictief rendement	Tarief (30%)
Tot en met € 25.000	vrijstelling	-
€ 25.001 - € 75.000	2,87%	0,86%
€ 75.001 - € 975.000	4,60%	1,38%
vanaf € 975.001	5,39%	1,62%

BEDRIJVEN

VENNOOTSCHAPSBELASTING 2017	
Belastbare winst	Tarief
tot € 200.000	20%
vanaf € 200.000	25%

Bijlage 4

ERFBELASTING 2017

Verkrijger	tot € 122.269	boven € 122.269	vrijstelling (€)
partner	10%	20%	638.089
kinderen	10%	20%	20.209
kleinkinderen	18%	36%	20.209
overig	30%	40%	2.129

SCHENKBELASTING 2017

Verkrijger	tot € 122.269	boven € 122.269	vrijstelling (€)
partner	10%	20%	2.129
kinderen	10%	20%	5.320
kleinkinderen	18%	36%	2.129
overig	30%	40%	2.129

VRIJSTELLING SCHENKING AAN KINDEREN 2017

Schenking	(€)
Algemene jaarlijkse vrijstelling kinderen	5.320
Eénmalige verhoogde vrijstelling kinderen tussen 18 en 40 jaar	25.526
Eénmalige verhoogde vrijstelling kinderen tussen 18 en 40 jaar (studie*)	53.176
Overige verkrijgers	2.129
Ten behoeve van eigen woning**	100.000

* ten behoeve van een studie of opleiding waarvan de kosten aanzienlijk hoger zijn dan gebruikelijk.

** indien de begiftigde eerder de verhoogde vrijstelling heeft toegepast, kan dit bedrag lager of nihil zijn.

VRIJSTELLING ERFBELASTING 2017

Erfdeel	(€)
Partners	638.089
Kinderen en kleinkinderen	20.209
Bepaalde zieke en gehandicapte kinderen	60.621
Ouders	47.859
Overige verkrijgers	2.129

VRIJSTELLING SCHENK- OF ERFBELASTING ONDERNEMINGSVERMOGEN

Verkrijging*	Vrijstelling
Tot een waarde van € 1.063.479	100%
Over het meerdere vanaf € 1.063.479**	83%

* indien een deel wordt verkregen wordt de 100% vrijstelling pro rato toegepast.

** voor de belasting over het niet vrijgestelde deel kan 10 jaar uitstel van betaling worden verkregen.

Opdrachtgever	Providence Capital
Samenstelling	Reyer Hulstein
Redactie	Connie Kadlecek, Wouter Weijand
Fotografie	African Parks
Vormgeving	Coco Bookmedia
Druk	Wilco BV
ISBN	9789491838484

Providence Capital NV heeft een vergunning als beleggingsonderneming en staat onder toezicht van de Autoriteit Financiële Markten (AFM). Providence Capital NV staat geregistreerd in het Handelsregister onder nummer 32108496. De waarde van uw beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. De informatie in deze publicatie is voor een deel verkregen van derden. Hoewel wij van mening zijn dat de informatie betrouwbaar is kunnen we de juistheid of volledigheid ervan niet garanderen. We kunnen geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor onjuiste of onvolledige informatie verkregen van derden.

©2017 Providence Capital NV. Alle rechten zijn voorbehouden.

Familievermogen is van alle tijden. Om het, van generatie op generatie, door de tijd heen te loodsen moet men van vele markten thuis zijn. Van de wieg tot het graf, in goede en in kwade (beurs)dagen, vanuit de familie- of een bedrijfsgeschiedenis, langs de fiscus als wel ten behoeve van het goede doel. Een familievermogen is iets persoonlijks, het draagt de signatuur van veelal een ondernemende familie en vraagt om wijsheid bij de opvolgers. Dit boek geeft dat vermogen een thuis: 35 schrijvers doen ieder vanuit hun expertise een boekje open over vrijwel alle facetten waarmee een bestuurder van een familievermogen te maken krijgt. Moge dit boek u ondersteunen bij het beantwoorden van de meeste vraagstukken.

Providence Capital

Meerweg 7

1405 BA Bussum

035-6926755

Providencecapital.eu