Position paper John Graham, partner Graham Smith & Partners, ten behoeve van de parlementaire ondervraging fiscale constructies op 14 juni

*Algemeen*

De laatste jaren wordt veel gesproken over fiscale constructies, misbruik van verdragen en tax havens. Dit heeft onder andere geleid tot het BEPS programma van de OESO en tot de Anti Tax Avoidance Directives (ATAD1 en ATAD2) van de EU. Deze initiatieven wachten nu op implementatie door de landen die zich hieraan hebben gecommitteerd. Wat dit voorgaande betreft, bevindt Nederland zich zonder meer in de voorhoede van het gevecht tegen belastingontduiking en belastingontwijking. Ik juich dit toe, omdat dit in binnen- en buitenland de positie van Nederland kan verduidelijken.

Naar mijn mening behoeft de regelmatig gehoorde opvatting dat Nederland een belastingparadijs zou zijn, ten minste enige nuancering.

Tijdens een conferentie van Accountancy Europe in Brussel op 30 mei 2017 vertelde de Deense Europarlementariër Jeppe Kofold over een bezoek aan de Verenigde Staten door de PANA commissie, waar ambtenaren van de deelstaat Delaware zeiden zich niets aan te trekken van de internationale ontwikkelingen en meer geïnteresseerd te zijn in de opbrengsten uit de registratiefees van vennootschappen aldaar. Dit ondanks dat niet alleen de uiteindelijk begunstigde (UBO) onbekend is, maar ook de directie dan wel degenen die de entiteit kunnen binden. Zo zijn er meer landen die een vinger naar Nederland (en bijvoorbeeld Luxemburg) wijzen, terwijl zij zélf een loopje nemen met de internationale afspraken.

Het Verenigd Koninkrijk heeft een met de Nederlandse deelnemingsvrijstelling vergelijkbare regeling, maar heft geen dividendbelasting, zodat dividenden heffingsvrij aan belastingparadijzen kunnen worden betaald. Het Verenigd Koninkrijk kent géén regeling analoog aan artikel 17 lid 3 letter b van de Wet op de Vennootschapsbelasting 1969, die dergelijke betalingen zou kunnen belasten. Een dergelijke aanpak, zonder substance-eisen voor dividenden (en overigens ook royalties, waarvoor vaak evenmin een bronheffing geldt) speelt misbruik in de hand, maar dáár hoort men niets over.

Ik geef deze twee voorbeelden, niet om aan te tonen dat de wereld slecht is, maar om te onderstrepen dat fiscale planning en belastingontwijking door heel veel landen wordt gezien als tool om internationale bedrijvigheid aan te trekken. Natuurlijk is het van belang om internationaal duidelijkheid te scheppen en wetgevingen beter op elkaar te doen aansluiten, om het level playing field zo veel mogelijk te herstellen. Maar het is wel dát level playing field waarop alle landen, en dus ook Nederland, opereren die op zoek zijn naar internationale activiteiten en vestigingen in de eigen economie.

Terug naar Nederland. Elke zichzelf respecterende Nederlandse ondernemer heeft twee vennootschappen, een houdstervennootschap en een werkmaatschappij. De houdstervennootschap houdt de werkmaatschappij en heeft in de meeste gevallen geen ander doel dan om dividenden (en eventueel ook vermogenswinsten) uit de werkmaatschappij te ontvangen (en dus uit de risicosfeer van de onderneming te halen) zonder dat die belast worden. Hetzelfde kan zonder de houdstervennootschap worden bereikt, maar dan geldt een belastingheffing van 25% bij de particuliere aandeelhouder. Aan deze vennootschappen worden geen substance-eisen gesteld en zij hebben ook inderdaad geen substance. Men kan zich afvragen in hoeverre het stellen van eisen voor een buitenlandse vennootschap zonder soortgelijke eisen voor een binnenlandse vennootschap te stellen, strookt met de verdragsverplichtingen die op Nederland rusten.

Dit bovenstaande illustreert dat een en ander wellicht wat genuanceerder is dan veelal wordt gesteld.

*Trustmaatschappijen*

Er heeft gedurende de laatste jaren beslist een verandering plaatsgevonden in de wereld van de trustmaatschappijen, niet alleen op compliance gebied, maar ook ten aanzien van het type cliënt. Mede door de toenemende (compliance- en substance)kosten worden de kleinere cliënten uit de markt gedrukt, waardoor juist de grote multinationals, die deze extra kosten makkelijk kunnen dragen, een relatief voordeel verkrijgen. Buitenlandse ondernemingen kijken tegenwoordig veel meer naar het opzetten van een daadwerkelijke onderneming met eigen werknemers in Nederland. Dat is zonder meer een positief gevolg van de discussie binnen de OESO en de EU en de toenemende politieke druk in tal van landen.

Een ondernemer zoekt stabiele, eerlijke en duidelijke wetgeving en dit is vaak belangrijker dan het belastingtarief of aftrekposten. Redelijke garanties dat de wetgeving niet te vaak verandert, doen heel veel voor het investeringsklimaat en Nederland heeft op dit gebied de laatste jaren vaak minder goed gepresteerd dan sommige andere landen. Desondanks biedt Nederland een aantal voordelen voor ondernemers, ook al hebben ze niet altijd (uitgebreide) activiteiten. Fiscale redenen kunnen een rol spelen maar zijn in mijn ervaring zelden de enige reden om iets in Nederland op te richten.

* Het is in Nederland sinds het vereenvoudigen van de bepalingen voor het oprichten van een BV en het afschaffen van het minimum kapitaal redelijk gemakkelijk om een onderneming op te richten en van start te gaan. Nederland kan op dit gebied goeddeels met Angelsaksische landen concurreren;
* Taal is in Nederland vrijwel nooit een probleem: veel documenten kunnen in het Engels of een andere gangbare taal opgesteld worden. Er zijn weinig andere landen waar een gesprek met de belastingdienst in een vreemde taal kan plaatsvinden;
* Individuen die een onderneming hebben opgebouwd (en te meer hun kinderen en kleinkinderen) wisselen steeds vaker van woonplaats en wensen niet bij elke woonplaatswisseling de vennootschap “mee te nemen”, waarbij een algehele fiscale afrekening van alles in de vennootschap zou volgen. Families zijn vaak over vele landen verspreid en moeten een geschikt houdsterland hebben;
* Familiebedrijven willen vaak een entiteit in een neutraal land die als scheidslijn tussen de ondernemingsactiviteiten en de directe familiebelangen fungeert. Men wil niet dat mensen die werkzaam zijn in de onderneming te veel over de familiebelangen weten en vaak zijn er familieleden die buiten de ondernemingsactiviteiten gehouden dienen te worden;
* Soms heeft een bedrijf al activiteiten in Nederland en richt men daarnaast nog een houdster c.q. financieringsmaatschappij op. Deze wordt vaak door een trustmaatschappij beheerd, omdat men dat los van de operationele activiteiten wil houden;
* Mensen uit verschillende landen die willen samenwerken zoeken een (neutraal) land dat voor beiden acceptabel is als houdsterland. Ook vanwege de taalproblematiek elders is Nederland vaak een goede optie;
* Partijen willen gebruik maken van een investeringsverdrag die de investering tegen nationalisatie zonder compensatie en dergelijke beschermt. Nederland heeft veel van deze belastingverdragen. Dit is een belangrijke overweging bij investeringen in minder stabiele landen, waar anders de investering waarschijnlijk niet zou plaatsvinden;
* Voor partijen die in een instabiel land wonen is een vennootschap elders een manier om een deel van hun ondernemingsactiviteiten dan wel vermogen veilig te stellen. Dit is een andere situatie dan die waarin iemand geld of andere activa ergens houdt zonder dat aan te geven;
* Buitenlandse deviezenbepalingen zijn vaak van belang. Als men toestemming heeft om geld een bepaald land uit te krijgen kan het lastig zijn om later een winst door middel van een dividend terug naar dat land te betalen en het geld weer in het buitenland te gebruiken. In ieder geval is snel handelen dan vaak onmogelijk en kunnen investeringen misgelopen worden. Nederlandse banken zijn ook behoorlijk internationaal georiënteerd;
* Men wil koersrisico’s uitsluiten. Een Amerikaans bedrijf die een boekhouding in dollars voert zal bij transacties in euro’s soms belasting over niet gerealiseerde of niet bestaande (valuta-)winsten moeten betalen. Voor handel in Europa is Nederland een goede optie.
* Goederen kunnen worden geïmporteerd, zonder dat de omzetbelasting onmiddellijk betaald moet worden en pas na een maand weer terug geclaimd. Dit is een belangrijk cashflowvoordeel;
* De regulering in Nederland is soms anders dan elders, waardoor een Nederlandse entiteit beter aansluit op de eisen van de onderneming;
* Soms zijn er structuren die in het verleden opgezet zijn die intussen door wetswijzigingen of anderszins niet meer geschikt zijn maar die niet meer zonder hoge kosten te wijzigen zijn. Dit geldt met name voor onroerend goed investeringen waar overdracht van onroerend goed vaak tot overdrachtsbelasting en belasting over vermogenswinsten leidt;
* Bij financierings- en royaltymaatschappijen kunnen deze punten ook een rol spelen.

Nederland heeft regels voor het gebruik van belastingverdragen ontwikkeld waarbij vennootschappen substance nodig hebben en risico’s moeten lopen. Voldoet men niet aan de betreffende eisen dan kan men geen gebruik maken van de verdragen dan wel het ander land wordt van de situatie op de hoogte gebracht. De meeste landen hebben een dergelijke regeling niet.

*Wegsluizen van inkomsten naar het buitenland*

Het wegsluizen van inkomsten naar het buitenland door vermogende particulieren loopt mijns inziens niet via trustmaatschappijen. Het gaat veel eerder om mensen die opbrengsten of vermogen wederrechtelijk niet aangeven.

Dat betekent niet dat er geen problemen zijn op dit gebied maar het gaat vaker om individuen die vanuit het buitenland naar Nederland komen en gerechtigd zijn tot een belang in een Angelsaksische trust (die niets met een trustmaatschappij te maken heeft). De Nederlandse regeling met betrekking tot een afgezonderd particulier vermogen leidt er in dit soort situaties vaak toe dat mensen belast worden over inkomsten die zij niet ontvangen en anderen niet belast worden over inkomsten die zij wel ontvangen. Dit leidt tot oneerlijke situaties en veel discussies met de belastingdienst. Het gaat echter niet om weggesluisd vermogen.

*Slot*

Ik hoop hier een uitleg te hebben gegeven van het type cliënten dat een trustmaatschappij heeft.

John Graham