

Newsletter



Editie september 2016

Advisory

02 Uw diensten verbeteren... maar hoe?

Audit & Assurance

04 Recente CBN-adviezen

Tax & Legal

- 05 Belastingwijzer 2016-2017
- 06 Programmawet 1 juli 2016
- 08 Ontvangen 'abnormaal en goedgegunstig voordeel' = minimale belastbare grondslag
- 09 Gecorrigeerde jaarrekening = gecorrigeerde aangifte?
- 10 Standpunten VLABEL – vermogens- en successieplanning in gevaar?
- 11 Vruchtgebruik – Rulingdienst stelt nieuwe waardering voorop
- 12 Aanvullende pensioenen – anno 2016
- 13 Impact invoering nieuwe 'Union Customs Code' op btw-formaliteiten bij uitvoer goederen
- 14 Europese Raad keurt onverwacht lang verwachte btw-richtlijn 'Vouchers' goed
- 15 Onbetaalde en niet-betwiste facturen kunnen voortaan vlotter worden geïnd

Agenda

16 Seminars & opleidingen i.s.m. Grant Thornton

Uw diensten verbeteren... maar hoe?

Klanten verwachten steeds meer, de concurrentie komt met nieuwe diensten, levert sneller of heeft goedkopere prijzen. Hoe speelt u hierop in en hoe zorgt u ervoor dat u de concurrentie voorblijft? Wat zorgt ervoor dat een klant blijft terugkomen? Dé sleutel om 'voor' te blijven is het verbeteren van de klantenbeleving. De klantenbeleving geeft aan hoe een klant uw bedrijf ervaart. Wat wordt als sterk ervaren? Wat kan er in de ogen van de klant beter? Om de klantenbeleving te verbeteren, kunnen organisaties inzetten op twee grote pijlers:

- het verbeteren van de werking van de organisatie
- innovatie van de dienstverlening.

En laat dit nu net een kip-ei verhaal zijn: waarop zetten we eerst in? Wat is de juiste volgorde om deze zaken aan te pakken? Gezond boerenverstand brengt raad: zorg dat de basis goed zit en innoveer dan. Een voorbeeld verduidelijkt dit: u heeft een fantastische innovatieve bestelprocedure maar levert structureel te laat? Dan zal de algemene klantbeleving en retentie niet erg hoog liggen.

Zorg ervoor dat de basis goed zit

Alle activiteiten in een organisatie maken deel uit van een proces. Sommige van deze processen worden zeer gestructureerd uitgevoerd, andere zijn chaotisch en moeilijk te managen. Daarnaast zijn er soms processen die maar door één persoon in de organisatie echt gekend zijn. Wat als deze persoon weggaat of tijdelijk uitvalt?

Om de activiteiten binnen uw organisatie te managen, heeft u inzicht nodig. Inzicht in wat u doet maar vooral ook waarom de zaken op een bepaalde manier gebeuren. Om dit alles inzichtelijk te maken kan u uw bedrijf in kaart brengen. Proces management technieken laten toe dit snel en volledig te doen.

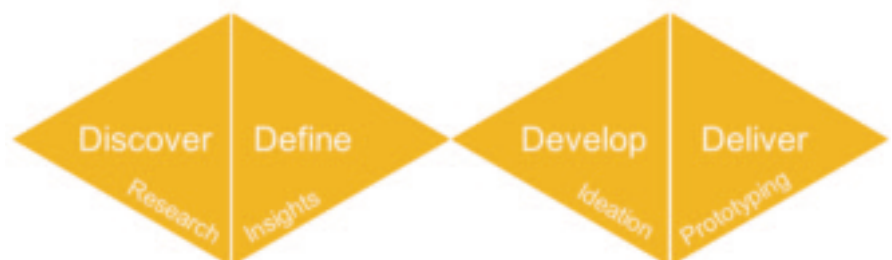
Dankzij dit inzicht zal u ook kunnen identificeren waar het mis gaat, welke stappen aan de basis liggen van eventuele fouten die gebeuren. Eens u weet waar de pijnpunten zitten, kan u deze aanpakken door de oorzaak weg te nemen of uw dienstverlening aan te passen. En hier vinden we de opstap naar innovatie. En als u daar dan toch mee bezig bent, waarom niet meteen een nieuwe innovatieve aanpak in het proces inbouwen?

Tijd voor innovatie

Innovatie in diensten, hoe begint u eraan? Een beproefde methode is de 'double diamond'-aanpak. Deze methode bevat vier fases: onderzoek, definitie, ontwikkeling en prototyping. Door gebruik te maken van deze fases is de kans groot dat u hét idee krijgt om uw service te verbeteren.

Discover – Research

Doe onderzoek! De inzichten die u zal verkrijgen door onderzoek te doen – vraag uw klant wat hij echt denkt en voelt – zijn van onschatbare waarde. Is het daarom meteen altijd nodig om een volledig marktonderzoek op te starten of een uitgebreide klantenbevraging te doen? Hoeft niet altijd. Enkele gerichte open vragen aan klanten kunnen al een schat aan informatie opleveren. Onze ervaring leert dat de meeste klanten graag vertellen wat ze goed vinden en wat er in hun ogen beter kan. Beter de klant aan het woord laten, dan zelf veronderstellingen te doen en te denken in de plaats van de klant. U kan zich hierop voorbereiden door zelf uw eigen klantenprocessen eens te doorlopen. Plaats zelf een bestelling of vraag informatie en zie wat er gebeurt. Vaak een belevens.



Define - Insights

Ga nu aan de slag met alle informatie die u verzameld heeft. Welke is bruikbaar? Waarin zit potentieel om ideeën op te baseren? Waaruit kan u een goede probleemstelling definiëren? Deze probleemstelling zal u helpen om de volgende fases te structureren. Kies voor een ‘probleem’ dat vaak en door uw klanten wordt aangehaald en/of waarvan u zelf aanvoelt waar het beter zou kunnen en waar uw bedrijf het verschil kan maken.

Develop – Ideation

Tijd om creatief aan de slag te gaan. Hier kan u gebruikmaken van allerlei service design technieken. Deze technieken zijn erop gericht om nieuwe diensten (services) te bedenken (design) op basis van klantenbehoeften. Die klantenbehoeften haalde u uit de vorige twee fases. Een paar voorbeelden hieronder:



Desktop walkthrough

Om inzicht te verkrijgen kan je met behulp van LEGO / Playmobilpoppetjes het proces “fysiek” doorlopen op een tekening. Dit geeft vaak zeer scherpe inzichten.

Deliver – Prototyping

Ook deze fase vraagt wat creativiteit. Ga aan de slag om de geselecteerde ideeën te bouwen. Dankzij deze fase kan u de ideeën testen in een veilige omgeving en bijsturen waar nodig. Is een idee het waard om verder te onderzoeken? Ga dan vooral aan de slag om dit te testen met medewerkers en, indien mogelijk, met klanten.

Een totaalaanpak

Ervoor zorgen dat de basis goed zit is een must; al is het product nog zo goed, laattijdige levering zal ervoor zorgen dat uw klanten de volgende keer een concurrent boven u verkiezen. Gaan klanten er uitzonderlijk blij van worden als de levering er binnen de afgesproken termijn is? Nee, om de klantentevredenheid hoog te krijgen en te houden zijn innovatieve elementen in de dienstverlening nodig. Uw diensten verbeteren vraagt een



Ideeën tekenen

Ook kan u zeer snel uw ideeën genereren door deelnemers aan uw workshop creatief aan de slag te laten gaan met pen en papier. Laat ze ideeën tekenen en aan elkaar voorstellen zonder woorden. Heeft een idee potentieel, dan zal diegene die de tekening ziet snel kunnen verwoorden wat er exact bedoeld wordt.

totaalaanpak. Durf te kijken naar de basis, pas aan indien nodig en voeg daar een innovatieve laag aan toe. Het verbeteren van uw diensten moet gedragen zijn door de organisatie en uw medewerkers moeten de omgeving, kennis en durf hebben om dit te doen.

We helpen u verder

De multidisciplinaire expertise bij Grant Thornton laat toe om de basis goed te krijgen en daarbovenop innovatie in diensten mogelijk te maken. We helpen u graag bij de vraag hoe de klantenbeleving verbeterd kan worden en hoe u dit best aanpakt. We zorgen er ook samen voor dat dit leidt tot resultaten naar klanten met een blijvende verankering in de organisatie.



Persona's

Persona's zijn “types” van klanten. Deze kunnen u helpen om u in te leven in de wereld van de klant en zijn zeer geschikt om de creativiteit te stimuleren. Wat vinden zij een goede dienst? Wat wensen zij?

Recente adviezen CBN

CBN-advies 2016/5

Waardering van voorraden: gezamenlijke aankoop en doorverkoop per stuk

CBN-advies 2016/6

Verbeteringswerken aan gehuurde gebouwen

CBN-advies 2016/7

Verwerving van een bedrijfstak tegen een symbolische euro

CBN-advies 2016/8

Bepaling van de omzet van een franchisenemer

CBN-advies 2016/9

Verwerving van een bebost terrein

CBN-advies 2016/10

Schulden en vorderingen: gevolgen van de wijzigingen aan artikel 67 KB W.Venn. door het koninklijk besluit van 18 december 2015

CBN-advies 2016/11

Boekhoudkundige verwerking van de cross currency swap

CBN-advies 2016/12

Verjaarde schulden

CBN-advies 2016/13

Verenigingen en stichtingen: roerende voorheffing



Belastingwijzer 2016-2017

De elektronische versie van onze 'Belastingwijzer 2016-2017' kan u, zoals steeds in 3 talen (Nederlands, Engels en Frans), terugvinden op onze website <http://www.grantthornton.be/> (Home pagina, rubriek 'Actualiteit').

Wanneer de revalorisatiecoëfficiënt voor het kadastraal inkomen voor aanslagjaar 2017 bekend is, zal de belastingwijzer hiermee nog worden geactualiseerd.



Programmawet 1 juli 2016

Op 1 juli 2016 werd een nieuwe Programmawet goedgekeurd door het Parlement. Deze Programmawet bevat een aantal verplichtingen met betrekking tot transfer pricing. Hierna bezorgen wij u een overzicht van de belangrijkste wijzigingen.

Landenrapport of 'Country-by-Country reporting'

Naar aanleiding van het OESO / G20 project over 'Base Erosion and Profit Shifting' (of 'BEPS'), heeft België de verplichting ingevoerd voor multinationale groepen met een geconsolideerde groepsomzet van minstens EUR 750 miljoen om een landenrapport in te dienen. Het landenrapport bevat een aantal kerncijfers van de onderneming en de allocatie van de opbrengsten tussen de verschillende groepsvennootschappen. Dit landenrapport moet binnen de 12 maanden na de afsluiting van de geconsolideerde jaarrekening van de multinationale groep worden ingediend door en in de lidstaat van de uiteindelijke moedervennootschap. Vergelijkbare wetgeving werd al ingevoerd of zal binnenkort worden ingevoerd in de andere lidstaten van de OESO / G20.

De nieuwe verplichting die in de Programmawet is opgenomen, is belangrijk voor Belgische vennootschappen die de uiteindelijke moederentiteit van een multinationale groep zijn. Ook wanneer de uiteindelijke moederentiteit van de groep gelegen is in een land dat de verplichting tot landenrapportering niet heeft ingevoerd, is het mogelijk dat de Belgische vennootschap dit rapport zal moeten indienen.

Verplichte transfer pricing documentatie

Verder heeft België de verplichting ingevoerd om transfer pricing documentatie voor te bereiden en in te dienen vanaf boekjaar 2016. Deze documentatie is in lijn met het Master File - Local File concept. Ondernemingen die deel uitmaken van een multinationale groep en die één van de volgende grenzen overschrijden (zoals blijkt uit de enkelvoudige jaarrekening van de Belgische vennootschap), zijn onderworpen aan deze nieuwe verplichting:

- een totaal van EUR 50 miljoen aan bedrijfs- en financiële opbrengsten (met uitsluiting van de niet-recurrente opbrengsten) of
- een balanstotaal van EUR 1 miljard of
- een jaargemiddelde van het personeelsbestand van 100, uitgedrukt in voltijdse equivalenten.

De nieuwe verplichting tot het opstellen van transfer pricing documentatie geldt voor alle entiteiten van een multinationale groep die één van bovenvermelde grenzen overschrijden en is niet beperkt tot moedervennootschappen van multinationale groepen.

De transfer pricing documentatie is samengesteld uit twee delen: de Master File of groepsdossier en de Local File of lokaal dossier.

Het **groepsdossier** moet binnen de 12 maanden na de laatste dag van de rapporteringsperiode van de multinationale groep worden ingediend. Het groepsdossier bevat een overzicht van de multinationale groep, de immateriële vaste activa, de intra-groep financiële verrichtingen en de geconsolideerde financiële en fiscale positie van de multinationale groep, haar algehele verrekenrijspolitiek en haar wereldwijde allocatie van haar inkomsten en economische activiteiten.

Het **lokaal dossier** is samengesteld uit twee delen. Het eerste deel is een formulier waarin informatie opgenomen is met betrekking tot de lokale entiteit. Het tweede deel is een gedetailleerd inlichtingenformulier met betrekking tot de verrekenrijsanalyse van de verrichtingen tussen de lokale entiteit en de buitenlandse entiteiten van de multinationale groep. Meer specifiek moeten de relevante financiële informatie van deze verrichtingen, de vergelijkbaarheidsstudie en de selectie en de toepassing van de meest aangewezen verrekenrijsmethode worden opgenomen. Het tweede deel moet enkel worden ingediend wanneer één van de business units binnen de

Belgische entiteit grensoverschrijdende intra-groepstransacties heeft die de drempelwaarde van een totaal van EUR 1.000.000 overschrijden. Het formulier moet worden ingevuld voor elke business unit die deze drempelwaarde van EUR 1.000.000 overschrijdt. Het lokaal dossier moet worden ingediend samen met de aangifte vennootschapsbelasting van de Belgische vennootschap.

Sancties

Hoewel er tot nu toe geen verplichting bestond om transfer pricing documentatie voor te bereiden, wordt deze door de Programmawet ingevoerd. Sancties voor het niet vervullen van deze verplichtingen variëren van EUR 1.250 tot EUR 25.000.

Acties

Aangezien deze verplichtingen gelden voor boekjaren die starten op 1 januari 2016 of later, is het belangrijk om zo snel mogelijk te starten met de voorbereiding. Indien tijdens het voorbereidingsproces zou blijken dat er nog aanpassingen aan de bestaande verrekenrijspolitiek nodig zijn in 2016, dan is voldoende tijd nodig om mogelijke aanpassingen te evalueren. Verder is het belangrijk op te merken dat het opstellen van degelijke transfer pricing documentatie tijd vraagt.

Grant Thornton heeft de competenties om u te assisteren in dit verband. Wij kunnen u helpen om een gepaste transfer pricing politiek te evalueren en/of vast te stellen. Verder kunnen wij u ook bijstaan bij het opstellen van transfer pricing documentatie zoals hierboven beschreven.

Indien u hierover vragen heeft, of indien u verdere assistentie wenst, contacteer dan uw contactpersoon bij Grant Thornton.

Ontvangen ‘abnormaal en goedgunstig voordeel’ = minimale belastbare grondslag

Alle transacties met verbonden ondernemingen dienen te gebeuren volgens het zgn. ‘at arm’s length’-principe. Dit houdt in dat de transacties dienen plaats te vinden tegen prijzen en voorwaarden alsof het twee onafhankelijke ondernemingen betreft. Indien dit niet het geval is (bijv. renteloze lening, kwijtschelden van schulden, overdreven/ondermaatse verkoopprijzen, ...), kunnen bij controle fiscale winstcorrecties worden toegepast.

Indien het een transactie betreft tussen twee Belgische vennootschappen, zal de verstrekker van het voordeel principieel niet gesanctioneerd worden. Immers, indien het voordeel belast wordt bij de verkrijger, wordt het voordeel niet nogmaals belast bij de verstrekker (behoudens toepassing van art. 49 WIB’92 dat aftrekbare kosten toetst aan de realiteit en hun professionele karakter).

In hoofde van de verkrijger kan de fiscus het fiscaal resultaat van de vennootschap corrigeren door ten belope van de ontvangen abnormale of goedgunstige voordelen geen fiscale aftrekken (bijv. DBI, aftrek voor risicokapitaal, verliezen, ...) toe te staan. Volgens de fiscus vormt een ontvangen abnormaal of goedgunstig voordeel op die manier een minimum belastbare basis, waarop de verkrijger sowieso belast wordt (zelfs indien de vennootschap verlies heeft gemaakt).

Het Hof van Beroep te Antwerpen (6 november 2012) argumenteerde dat bij gebreke aan (voldoende) resultaat deze regel niet kan worden toegepast. Immers, indien de fiscale aftrekken niet worden toegepast (bijv. in een verliessituatie), dan kunnen ze ook niet beperkt worden. Het Hof van Cassatie heeft onlangs echter het standpunt van de fiscus bevestigd (Cass. 10 maart 2016).

Om deze correctie te mogen toepassen, moet de fiscus uiteraard eerst bewijzen dat het om abnormale (i.e. volgens de economische omstandigheden strijdig met de gewone gang van zaken en met de gevestigde handelsbeginselen of -gebruiken) of goedgunstige (i.e. zonder dat ze strekken tot nakoming van een verbintenis of zonder enige tegenwaarde) voordelen gaat. Zo kan o.m. aanvaard worden dat een holding een dochteronderneming met financiële moeilijkheden ondersteunt door (bijv.) een al dan niet voorwaardelijke afstand van schuldvordering, waardoor een faillissement kan worden vermeden en de reputatie van de groep wordt gered. Er kan m.a.w. rekening worden gehouden met het ‘groepsbelang’.

Gecorrigeerde jaarrekening = gecorrigeerde aangifte?

In principe is een goedgekeurde en neergelegde jaarrekening bindend voor de vennootschap. Echter, indien men nadien fouten vaststelt, voorziet het boekhoudrecht in de mogelijkheid om een gecorrigeerde jaarrekening neer te leggen. In zulke situaties rijst de vraag of de fiscus steeds rekening moet houden met deze correcties, bijv. indien deze leiden tot een lagere belastbare basis.

Hiervoor wordt een onderscheid gemaakt tussen enerzijds materiële vergissingen en anderzijds beleidsbeslissingen. ‘Materiële vergissingen’, zijnde vergissingen die voortvloeien uit onoplettendheid, verstrooidheid of onachtzaamheid, kunnen steeds worden rechtgezet en worden ook door de fiscus aanvaard.

Een fout die voortvloeit uit een ‘beleidsbeslissing’ kan principieel niet worden verbeterd. De genomen beslissingen zijn onherroepelijk en definitief, ook al blijken zij achteraf onoordeelkundig en lichtzinnig te zijn geweest. Echter, een correctie is wel mogelijk als de oorspronkelijke boeking strijdig is met het boekhoudrecht, ook al was deze het gevolg van een beleidsbeslissing. Dit is alvast het standpunt van de CBN, dat onlangs werd bevestigd door het Hof van Cassatie (Cass. 10 maart 2016). Hieruit volgt dat enkel wanneer het boekhoudrecht aan de belastingplichtige een beoordelingsmarge laat en deze bewust opteert voor de gekozen verwerking, deze beleidsbeslissing onherroepelijk is.

	N	M	B	S
Item 1	1.000	1.000	1.000	1.000
Item 2	1.000	1.000	1.000	1.000
Item 3	1.000	1.000	1.000	1.000
Totaal	3.000	3.000	3.000	3.000
Item 4	1.000	1.000	1.000	1.000
Item 5	1.000	1.000	1.000	1.000
Item 6	1.000	1.000	1.000	1.000
Item 7	1.000	1.000	1.000	1.000
Totaal	4.000	4.000	4.000	4.000
Item 8	1.000	1.000	1.000	1.000
Item 9	1.000	1.000	1.000	1.000
Item 10	1.000	1.000	1.000	1.000
Item 11	1.000	1.000	1.000	1.000
Totaal	4.000	4.000	4.000	4.000

Standpunten VLABEL – vermogens- en successieplanning in gevaar?

Vanaf 2015 is de Vlaamse Belastingdienst (kortweg 'Vlabel') bevoegd voor de inning van de registratie- en successierechten (herdoopt tot 'schenk- en erfbelasting') én werden alle relevante regels hiertoe opgenomen in de Vlaamse Codex Fiscaliteit (ofwel 'VCF').

Ondertussen heeft Vlabel van die bevoegdheid gebruik gemaakt om diverse 'standpunten' te publiceren die de toepassing van de VCF zouden moeten verduidelijken. Omdat deze vaak afwijken van de (tot op heden) gangbare principes, beïnvloedt dit mogelijk uw vermogens- en/of successieplanning. We overlopen kort enkele van deze standpunten.

Schenking met voorbehoud van vruchtgebruik voor buitenlandse notaris

Indien roerende goederen (bijv. aandelen) weggeschonken worden via een Nederlandse notaris, is er geen schenkbelasting verschuldigd (noch in België, noch in Nederland). Behoudens bij overlijden van de schenker binnen de drie jaar (of zeven jaar voor aandelen in 'familiebedrijven'), zijn hierop later evenmin erfbelastingen verschuldigd.

Dit is m.a.w. een zeer voordelige optie die Vlabel – althans wat betreft schenkingen met voorbehoud van vruchtgebruik – tracht uit te sluiten. Zij neemt het standpunt in dat de op deze manier (vanaf 1 juni 2016) weggeschonken goederen alsnog onderworpen worden aan

erfbelastingen tenzij de schenking vrijwillig onderworpen wordt aan de Belgische schenkbelasting (3% of 7%).

Schenking van een levensverzekering ('verzekeringsgift')

Indien een levensverzekering wordt afgesloten waarbij het kapitaal bij overlijden toekomt aan een derde (bijv. kind), is deze uitkering onderworpen aan erfbelasting. Het betreft immers een zgn. 'beding ten behoeve van een derde'. Om deze erfbelasting te vermijden, werd vaak geopteerd voor een zgn. 'verzekeringsgift' waarbij de verzekeringnemer/schenker al zijn rechten overdraagt aan de begunstigde. Deze schenking is onderworpen aan schenkbelasting (3% of 7%), maar er is dan geen sprake meer van een 'beding ten behoeve van een derde' en dus ook niet van erfbelasting.

Vlabel heeft echter te kennen gegeven hiermee niet akkoord te gaan. De schenking verhindert volgens haar niet dat de uitkering oorspronkelijk werd bedongen door de schenker. Dit standpunt is van toepassing op elk overlijden vanaf 1 maart 2016 (ongeacht de datum van de verzekeringsgift).

Levensverzekering op 2 hoofden

Ouders opteren vaak voor een levensverzekering waarbij de uitkering pas plaatsvindt bij het overlijden van de tweede verzekeringnemer (de langstlevende echtgenoot). In dit geval is er – volgens Vlabel en hoewel er nog geen uitkering plaatsvindt – reeds erfbelasting verschuldigd bij het overlijden van de eerste

verzekeringnemer. De erfbelasting zal worden geheven op de helft van de afkoopwaarde van het contract op het moment van het eerste overlijden.

Schenking van onroerend goed met een beding van terugkeer

In een schenkingsakte wordt heel vaak een beding van terugkeer opgenomen. Immers, in dit geval gaat het geschonken goed terug naar de schenker bij een vooroverlijden van de begiftigde. Deze terugkeer is/was in principe vrij van belastingen.

Volgens Vlabel is deze vrijstelling (voortaan) enkel van toepassing indien er sprake is van een 'zuiver' beding van terugkeer, zijnde een beding dat automatisch uitwerking heeft. Wanneer het beding van terugkeer 'optioneel' is, waarbij de schenker de keuze heeft om bij vooroverlijden het beding al dan niet in te roepen, is er volgens haar sprake van een overdracht onder bezwarende titel die aanleiding geeft tot de heffing van het verkooprecht (10%).

Vruchtgebruik – Rulingdienst stelt nieuwe waardering voorop

De gesplitste aankoop van een onroerend goed (vennootschap koopt het vruchtgebruik en natuurlijke persoon de blote eigendom) kan voor beiden een fiscaal voordeel opleveren. Deze transactie vormt dan ook vaak het onderwerp van gerichte en strenge controles door de fiscus. Een belangrijk aspect hierbij is een correcte waardering van het vruchtgebruik. Indien de waarde van het vruchtgebruik wordt overschat, zal de fiscus het voordeel, dat voortvloeit uit de evenredige onderschatting van de blote eigendom, belasten als een voordeel van alle aard in hoofde van de blote eigenaar/bedrijfsleider.

Hoewel dit op papier evident lijkt, blijkt dit in praktijk niet altijd zo te zijn en kunnen er – zelfs indien onafhankelijke deskundigen worden ingeschakeld – grote verschillen bestaan naargelang de gekozen methode en/of parameters. Om verrassingen te vermijden, bestaat de mogelijkheid om een ruling aan te vragen. Ten behoeve van de rechtszekerheid heeft de rulingdienst zelfs een ontwerp van rulingaanvraag gepubliceerd. Hierbij werd echter een nieuwe waarderingmethode vooropgesteld die mogelijk afwijkt van de huidige principes.

Sinds jaar en dag wordt voor de waardering van het vruchtgebruik de zgn. ‘formule Ruysseveldt’ gehanteerd, die uitgaat van de geactualiseerde waarde van de verwachte netto-huuropbrengsten voor de duur

van het vruchtgebruik. De waarde van de blote eigendom werd dan vaak eenvoudigweg bepaald als het verschil tussen de waarde van de volle eigendom en de waarde van het vruchtgebruik.

De actualisatie gebeurt meestal door gebruik te maken van een actualisatievoet die gelijk is aan de interestvoet van de OLO voor de duurtijd van het vruchtgebruik. Bij een lage rente (zoals op dit moment) bekommt men aldus een (te) hoge waarde voor het vruchtgebruik en dit is – volgens de rulingdienst – niet langer economisch verantwoord. De rulingdienst suggereert om de actualisatievoet te bepalen op basis van het netto-huurrendement van het onroerend goed (i.e. netto-huurwaarde op jaarbasis/waarde volle eigendom). Dit leidt meestal tot een (veel) lagere waarde van het vruchtgebruik. Deze werkwijze wordt in de rechtsleer ter discussie gesteld. De actualisering wordt immers gebruikt om te berekenen hoe het ontvangen kapitaal ‘op de bank’ kan oprenten om een equivalent te zijn van periodiek te betalen huurgelden.

Vervolgens dient volgens de rulingdienst te worden bewezen dat de verrichting ‘een gelijkwaardig rendement’ oplevert voor zowel vruchtgebruiker als blote eigenaar en dat zij dus handelen alsof ze volkomen onafhankelijke partijen zijn. Door deze voorwaarde zou de fiscus – ook al is de waarde van het vruchtgebruik

correct vastgesteld – de blote eigenaar toch kunnen belasten op een voordeel van alle aard als de door hem betaalde prijs lager is dan de werkelijke waarde van zijn investering. Het verdient daarom aanbeveling om ook de prijs van de blote eigendom te bepalen in functie van het eigen rendement en niet louter als het verschil tussen de aanschaffingswaarde van de volle eigendom en de berekende waarde van het vruchtgebruik.

Ten slotte (en mits het gaat om een onroerend goed dat verhuurd zal worden), vraagt de rulingdienst om door middel van een financieel plan aan te tonen dat de vruchtgebruiker een voldoende marktconform nettorendement haalt uit de investering. Dit verzoek sluit uiteraard aan bij de mogelijke discussie omtrent de aftrekbaarheid van de kosten (art. 49 WIB’92) waarbij moet worden aangetoond dat kosten gedaan werden ‘om belastbare inkomsten te verkrijgen’.

Het bovenstaande zet toekomstige geïnteresseerden in vruchtgebruikconstructies (nogmaals) aan tot grote voorzichtigheid en grondige onderbouwing van de waardering. Voor bestaande vruchtgebruikconstructies rijst de vraag of de fiscus deze principes kan toepassen op waarderingen overeenkomstig de destijds aanvaardbare principes.

Aanvullende pensioenen - anno 2016

Recente wijzigingen met mogelijk grote gevolgen

De regelgeving inzake aanvullende pensioenen werd met ingang van 1 januari 2016 op bepaalde vlakken aangepast.

• **Uitbetaling gekoppeld aan wettelijk pensioen**

Het aanvullend pensioen (groepsverzekering, individuele pensioentoezeggingen, VAPZ, ...) wordt voortaan uitbetaald op het moment dat het wettelijk pensioen werkelijk aanvangt. Indien de aangeslotene m.a.w. vervroegd wettelijk pensioneert, moet ook het aanvullend pensioenkapitaal worden uitbetaald, ongeacht de contractuele uitkeringsdatum.

Indien daarentegen op pensioenleeftijd het wettelijk pensioen nog niet wordt opgevraagd, dan wordt het aanvullend pensioenkapitaal in principe nog niet uitgekeerd. De Wet voorziet in dit geval echter in een uitzondering waarbij een aangeslotene die op pensioenleeftijd verder werkt toch zijn aanvullend pensioenkapitaal kan opvragen op voorwaarde dat het pensioencontract dit ook toelaat.

Daarnaast is voorzien in een overgangsmaatregel voor aangeslotenen die geboren zijn vóór 1962. Onder bepaalde voorwaarden kunnen zij toch hun aanvullend pensioen opvragen vóór het wettelijk pensioen. De contractueel voorziene uitkeringsdatum (op vandaag vaak 60 jaar) is dus niet meer relevant. Hierbij rijst o.m. de vraag welke

rentevoet van toepassing zal zijn in de periode tussen de contractuele en de effectieve uitkeringsdatum.

Deze regel geldt ook voor een interne pensioenbelofte. De fiscale wetgeving voorziet bij uitkering hiervan in een gunsttarief van 16,5% mits de betrokkene gepensioneerd is en zijn mandaat als bedrijfsleider of zaakvoerder heeft neergelegd. Indien het pensioenkapitaal wordt uitbetaald vooraleer het mandaat is neergelegd, vormt dit – volgens de fiscus en ingevolge het attractiebeginsel – een bedrijfsleidersbezoldiging. Een gepensioneerde zaakvoerder diende dan ook de uitkering van het intern pensioenkapitaal uit te stellen tot het moment dat hij zijn mandaat effectief neerlegde. Onder de nieuwe wet is dit uitstel niet meer mogelijk en zal de uitkering in principe worden belast tegen de progressieve tarieven. Mogelijk kan een externalisering van de pensioenbelofte hierbij soelaas brengen.

- **De ‘WAP-rendementsgarantie’**
Werkgevers moeten ervoor zorgen dat hun pensioenplannen een minimumrendement opleveren van 3,75% (werknemersbijdragen) of 3,25% (werkgeversbijdragen). Dit rendement moet de werkgever garanderen op alle premies die in het pensioenplan werden gestort. Echter, ingevolge de huidige, lage intrestvoeten kunnen verzekeraars deze rendementsgarantie niet meer realiseren en zijn werkgevers genoodzaakt om zelf het verschil bij te storten.

Om hieraan tegemoet te komen is de rendementsgarantie ten laste van de werkgever (vanaf 1 januari 2016) variabel en afhankelijk van de OLO-rentes op 10 jaar over de laatste 24 maanden met een minimum van 1,75% en een maximum van 3,75%. Concreet zal dit momenteel een rendementsgarantie van 1,75% opleveren.

De toepassing van deze rendementsgarantie verschilt naargelang gebruik gemaakt wordt van de horizontale methode (waarbij de gehanteerde rentevoet gekoppeld wordt aan het moment van betaling en de oude rentevoet dus van kracht blijft voor de op 31 december 2015 opgebouwde reserve) of de verticale methode (waarbij jaarlijks een nieuwe rentevoet wordt toegepast op de opgebouwde reserve). Voor bestaande plannen is de te hanteren methode afhankelijk van het gegarandeerde rendement dat werd voorzien.

• **Minimale overlijdensdekking bij uitdiensttreding**

Vanaf 1 januari 2016 heeft een aangeslotene bij uitdiensttreding een bijkomende keuzemogelijkheid voor zijn verworven reserves. De Wet voorziet immers in de mogelijkheid om – zonder overdracht van de pensioenreserves – een minimale overlijdensdekking te genieten. Het bedrag van deze dekking is gelijk aan het bedrag van de verworven reserves. Deze dekking wordt gefinancierd door de werknemer zelf door middel van zijn reserves.

Impact invoering nieuwe 'Union Customs Code' op btw-formaliteiten bij uitvoer goederen

Sinds de invoering van de nieuwe 'Union Customs Code' in mei 2016 is het begrip uitvoerder voor douane niet meer gelijk aan het begrip uitvoerder voor btw. Zo kan volgens deze nieuwe regelgeving nog enkel een in de gemeenschap gevestigde ondernemer optreden als uitvoerder van goederen. Hierdoor zal de onderneming die in het vak 2 van de uitvoeraangifte opgenomen wordt, niet hoofdzakelijk meer de persoon zijn die voor btw-doeleinden de btw-vrijstelling van uitvoer kan invoeren. Aangezien de naleving van deze voorwaarde voor btw-doeleinden nu net essentieel was om de btw uitvoer-vrijstelling in te roepen, dienen ondernemingen nauw toe te zien dat de uitvoeraangiften vanaf mei 2016 dan ook voor btw-doeleinden correct werden uitgereikt.

Vrijstelling inzake uitvoer

Op basis van art. 39, §1, 1° & 2° van het Belgisch Btw-wetboek is de uitvoer van goederen naar een plaats buiten de Gemeenschap van btw vrijgesteld indien deze wordt verricht door de leverancier of door een niet in België gevestigde koper. Om van deze btw-vrijstelling in België gebruik te kunnen maken, dient het vervoer van de goederen in België aan te vangen en dient de uiteindelijke bestemming van de goederen reeds gekend te zijn bij de aanvang van het vervoer.

Onderbouw van de vrijstelling inzake uitvoer

Om deze vrijstelling te kunnen invoeren, dienen ondernemingen deze vrijstelling, in principe, te onderbouwen door een geheel van documenten die de echtheid van de uitvoer onderbouwen, zoals de bestelbonnen, de vervoerdocumenten, de betalingsdocumenten, de aangifte ten uitvoer waarop in vak D de datum van het uitgaan van de goederen is weergegeven en de persoon die de uitvoer verricht geïdentificeerd wordt. In voorkomend geval dient tevens een afgetekend ontvangstbewijs (ingeval de goederen voor rekening van de niet in België gevestigde koper worden opgehaald) voorhanden te zijn waarop de datum van afgifte van de goederen, de omschrijving van de goederen en het land van bestemming is vermeld.

Vermeldingen op de uitvoeraangifte

Teneinde de uitvoeraangifte niet verloren te laten gaan als bewijsmiddel, stelt de administratie nu dat de uitvoerder inzake btw (naam en

btw-identificatienummer) altijd moet worden vermeld in vak 44 van de uitvoeraangifte, ook voor de situaties waarin de uitvoerder inzake douane en de uitvoerder inzake btw wel nog dezelfde persoon zijn (E.T. 129.169 van 20 mei 2016).

We raden ondernemingen dan ook aan de opgemaakte uitvoeraangiften nauwlettend in het oog te houden, teneinde een mogelijke navordering van btw en boeten, ten belope van 10% op de verschuldigde btw-bedragen, te vermijden indien de uitvoer van de goederen onvoldoende onderbouwd kan worden.

Europese Raad keurt onverwacht lang verwachte btw-richtlijn ‘Vouchers’ goed

Op 27 juni 2016 werd door de Europese Raad een richtlijn, die de harmonisering van de nationale btw-regelgevingen inzake vouchers beoogt, definitief goedgekeurd. De richtlijn, die deels gebaseerd is op het Commissievoorstel van 2012, definieert zogenaamde ‘single purpose vouchers’ (SPV) en ‘multi-purpose vouchers’ (MPV) en bepaalt hoe de maatstaf van heffing bij deze transacties bepaald dient te worden. Lidstaten hebben tot 31 december 2018 de tijd om deze nieuwe Europese regelgeving correct om te zetten in hun nationale wetgevingen.



Zoals u weet bestaan ‘Vouchers’ zowel fysiek, op papier, als in elektronische vorm en komen ze voor in diverse typen. Zo onderscheiden we bijvoorbeeld de geschenkbonnen, de kortingsbonnen, de vooruitbetaalde telefoonkaarten, enz. Nochtans beoogt de nieuwe richtlijn uitsluitend het type ‘Voucher’ dat recht geeft op een gehele of gedeeltelijke levering van een goed of dienst. ‘Vouchers’ die recht geven op kortingen zijn dus niet beoogd.

Naast de definiëring wat exact onder ‘Voucher’ moet worden verstaan, maakt deze richtlijn standaard een onderscheid tussen de zogenaamde ‘voucher voor enkelvoudig gebruik’ (SPV) en de ‘voucher voor meervoudig gebruik’ (MPV). Bij een voucher voor enkelvoudig gebruik (SPV) zijn op het tijdstip van de uitgifte van de voucher, de plaats van de gehele of gedeeltelijke levering van de goederen en diensten en het bedrag waarop btw aangerekend dient te worden, vooraf gekend. Bij ‘multi-purpose vouchers’ (i.e. vouchers voor meervoudig gebruik) is dit niet het geval.

Wanneer bijgevolg een voucher voor enkelvoudig gebruik (SPV) wordt uitgegeven of overgedragen door een persoon die in eigen naam handelt, zijn alle elementen voor de bepaling van de plaats en de maatstaf van heffing van de onderliggende levering van een goed of een dienst gekend en dient dan ook onmiddellijk btw aangerekend te worden, bij iedere overdracht, op het onderliggende geleverde goed of dienst. Wanneer een dergelijke voucher wordt uitgegeven in naam van een andere

persoon, dan maakt de overhandiging van de voucher geen btw verschuldigd bij de persoon die de voucher overhandigd heeft, maar wel bij de persoon in wiens naam de voucher uitgegeven werd.

Bij ‘multi-purpose vouchers’ (MPV), i.e. vouchers die aangewend kunnen worden voor verschillende zaken die mogelijk zelf onderworpen zijn aan verschillende btw-tarieven, zal bij de feitelijke overhandiging van de voucher geen btw ontstaan, maar zal slechts btw aangerekend dienen te worden bij de effectieve omruiling van de voucher voor de gehele of gedeeltelijke levering van een goed of dienst. De maatstaf van heffing bij dergelijke vouchers is dan gelijk aan de tegenprestatie die betaald is voor de voucher, of bij gebrek aan deze informatie, de op de voucher gedrukte monetaire waarde vermindert met het btw-bedrag verschuldigd bij de omruiling van de voucher voor een gehele of gedeeltelijke levering van een goed of dienst. De overdrachten van deze voucher voor de effectieve omruiling van deze voucher zelf zijn dus nooit aan btw onderworpen.

Deze nieuwe btw-regel zal pas van toepassing zijn op vouchers uitgegeven vanaf 1 januari 2019.

Aangezien de huidige Belgische regelgeving niet volledig in lijn is met de nieuwe opzet, zullen bedrijven dan ook hun politiek met betrekking tot de uitgifte van dergelijke vouchers nader dienen te bekijken en eventuele nieuwe btw-interessante opportuniteiten dienen na te gaan.

Onbetaalde en niet-betwiste facturen kunnen voortaan vlotter worden geïnd

Sinds kort (met name vanaf 2 juli 2016) hebben schuldeisers de mogelijkheid om bepaalde schuldvorderingen sneller via een gerechtsdeurwaarder in te vorderen, zonder tussenkomst van een rechtbank.

Welke vorderingen?

Het betreft met name vorderingen:

- die voortvloeien uit contractuele verbintenissen
- tussen twee personen of ondernemingen met een ondernemingsnummer
- die een geldsom tot voorwerp hebben (ongeacht het bedrag)
- die vaststaand en opeisbaar zijn en
- die niet worden betwist.

Vorderingen ten aanzien van publieke overheden, alsook ondernemingen die zich in een situatie van wettelijke samenloop bevinden (faillissement, gerechtelijke reorganisatie, etc.), komen echter niet voor de vereenvoudigde invorderingsprocedure in aanmerking. De regeling geldt ook niet ten aanzien van particulieren of consumenten.

Belangrijk om weten is dat de interesten en de forfaitaire schadevergoeding die bovenop de vordering in hoofdsom kunnen worden gevorderd, in deze procedure nooit meer mogen bedragen dan 10% van de hoofdsom. Het meerdere zal enkel via de rechtbank kunnen worden ingevorderd.

Hoe werkt het?

Enkel een advocaat (van de schuldeiser) kan deze invordering in gang zetten. Hij geeft de instructie aan de deurwaarder om de inning op te starten. Alvorens tot invordering over te gaan, betekent de gerechtsdeurwaarder aan de schuldenaar een zgn. ‘aanmaning tot betaling’, samen met een afschrift van de bewijsstukken en een model van antwoordformulier. De schuldenaar krijgt één maand om hetzij de schuld te voldoen in handen van de deurwaarder, hetzij via het bijgevoegde antwoordformulier de vordering te betwisten (geheel of gedeeltelijk) of om een afbetalingsplan te verzoeken.

Ingeval de schuldenaar de schuld betaalt of de redenen te kennen geeft waarom hij de schuld betwist, wordt deze vereenvoudigde invorderingsprocedure beëindigd. In dit geval zal er toch een tussenkomst van een rechter nodig zijn om de schuldenaar tot betaling te veroordelen.

Indien de schuldeiser en de schuldenaar daarentegen betalingsfaciliteiten overeenkomen, wordt de invordering voorlopig opgeschort totdat het afbetalingsplan volledig werd uitgevoerd of de wanbetalingen opnieuw aanvagen.

De invordering via de gerechtsdeurwaarder zal aldus enkel worden voortgezet indien de schuld niet (behoorlijk) binnen de maand wordt betwist, er evenmin betalingsfaciliteiten worden gevraagd en de schuldenaar nalaat om de schuld

binnen dezelfde termijn te betalen. Ook indien het overeengekomen afbetalingsplan niet wordt nageleefd, zal de vereenvoudigde invordering verder voortgang vinden. In dergelijk geval stelt de gerechtsdeurwaarder een proces-verbaal van niet-betwisting op, waarin een geactualiseerde afrekening wordt opgemaakt. Het proces-verbaal wordt vervolgens op verzoek van de gerechtsdeurwaarder door een magistraat (van het Beheers- en Toezichtsc Comité bij het Centraal Bestand van Beslagberichten) voorzien van een formulier van tenuitvoerlegging, waarna het proces-verbaal meteen kan worden uitgevoerd.

De schuldenaar zal alleen tegen dit proces-verbaal kunnen opkomen door zelf een rechtsvordering in te leiden (d.m.v. een zgn. tegensprekelijk verzoekschrift). De uitvoering van het proces-verbaal zal in dergelijk geval worden opgeschort totdat de rechtbank zich over de vordering heeft uitgesproken.

Er zal een centraal register worden aangelegd, waartoe alle deurwaarders toegang hebben en waarin alle gegevens met betrekking tot de vereenvoudigde inningen worden opgenomen.

Conclusie

Voor de gevallen waarin een debiteur geen verweer voert, zal de nieuwe regeling wellicht tot een snellere en eenvoudiger inning kunnen leiden (uiteraard voor zover de debiteur nog activa/middelen heeft).

Seminaries & opleidingen i.s.m. Grant Thornton

Spreker	Datum	Organisatie	Seminarie / Opleiding
Marc Van den Bossche Tim Dausy Peter Vermeiren	29 september 2016	Infotopics	Een bedrijf succesvol kopen of verkopen
Peter Vermeiren	7 oktober 2016 (Gent) 28 oktober 2016 (Hasselt) 1 december 2016 (Edegem)	Confocus	Waardebepalingen: kunst of wetenschap?
Frederik De Graeve	Academiejaar 2016-2017	Fiscale Hogeschool	Postgraduaat Fiscaal Recht & Fiscale Praktijk (topics in het domein Fiscaal Ondernemingsbeleid m.b.t. internationaal ondernemen en overdracht van ondernemingen)
Frank Stevens Hans Van Daele	Academiejaar 2016-2017	Antwerp Management School	Executive Master of Enterprise IT Architecture
Hans Van Daele Frank Stevens	Academiejaar 2016-2017	Antwerp Management School	Executive Master of IT Governance and Assurance

Voor het meest recente overzicht van onze seminaries en opleidingen kan u steeds terecht op onze website:
www.grantthornton.be

Disclaimer

Grant Thornton garandeert de grootste zorg te hebben besteed aan de betrouwbaarheid van de informatie weergegeven in deze nieuwsbrief. Zij kan hiervoor evenwel geen aansprakelijkheid aanvaarden. Wenst u de Grant Thornton Newsletter voortaan elektronisch te ontvangen, dan kan u dit melden via antwerpen@be.gt.com.

Onze nieuwsbrief is eveneens online beschikbaar op www.grantthornton.be.

Grant Thornton is een handelsnaam van Grant Thornton Accountants en Belastingconsulenten CVBA, Grant Thornton Bedrijfsrevisoren CVBA, Grant Thornton Efficiëntia CVBA en Grant Thornton Belgium CVBA. Genoemde vennootschappen zijn lid van Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL en haar leden zijn geen wereldwijd partnerschap. Alle diensten worden geleverd door de leden van GTIL. GTIL en haar leden zijn geen vertegenwoordigers van elkaar, hebben geen onderlinge verplichtingen en zijn niet verantwoordelijk voor elkaars handelingen of nalatigheden. Zie www.grantthornton.be voor meer details.

Contactinfo

V.U. Geert Lefebvre
antwerpen@be.gt.com

www.grantthornton.be

© 2016 Grant Thornton
Alle rechten voorbehouden.

Antwerpen

Potvlietlaan 6
2600 Berchem (Antwerpen)
T +32 (0)3 235 66 66

Brussel

Metrologielaan 10 bus 15
1130 Brussel
T +32 (0)2 242 11 40

Doornik

Rue du Progrès 4B
7503 Doornik (Froyennes)
T +32 (0)69 84 78 44

Gent

Jean Baptiste de Ghellincklaan 13/0101
9051 Gent
T +32 (0)9 265 02 81

Hasselt

Maastrichtersteenweg 8 bus 7-8
3500 Hasselt
T +32 (0)11 22 72 45

Turnhout

Parklaan 49 bus 7
2300 Turnhout
T +32 (0)14 47 30 70