



FOTO: VERBEELD FOTOGRAFIE

Jan Nieuwenhuizen (links) en Michiel Dill

Fiscalist en family officer

Ze komen één à twee keer per maand bij elkaar – als het nodig is vaker. Daarnaast is er wekelijks enkele malen contact per telefoon en e-mail. Michiel Dill (partner bij Clavis Family Office in Vught) en Jan Nieuwenhuizen (belastingadviseur bij PwC in Eindhoven) werken nauw samen bij het beheer van een groot familievermogen.

‘We houden elkaar voortdurend van alles op de hoogte.’

Een *family officer* onderhoudt namens een familie zakelijke contacten die voortkomen uit het beheer van het vermogen. Denk aan bankiers, notarissen, accountants, juristen, fiscalisten en administrateurs. Michiel Dill benadrukt de onafhankelijkheid van zijn functie. 'Ik behartig de belangen van de familie, maar ik zal nooit zelf technisch advies geven. Wel is het mijn taak met de beste adviseurs samen te werken en ervoor te zorgen dat de adviezen in samenhang en op een toegankelijke manier aan de opdrachtgevers worden gepresenteerd. Die zitten niet op dikke pakken papier te wachten; die willen eenvoud en duidelijke prioriteiten. Van mij verwachten ze de regie in dat proces.'

Operationeel Hij is fiscalist van opleiding en werkte elf jaar als belastingadviseur bij PwC. 'Onverwacht kreeg ik toen het aanbod om het beheer van een groot vrijgekomen vermogen te gaan opzetten. Ik heb het gedaan en na ruim een jaar had ik een goede strategische basis gelegd. Toen stond ik voor de vraag: terug naar de fiscaliteit of doorgaan in de *private wealth*-sector. Vol overtuiging heb ik voor het laatste gekozen. Als fiscalist was ik altijd al meer iemand van de implementatie dan van de vaktechniek. Dat sluit goed aan bij het werk van een *family officer*, die ook hoofdzakelijk operationeel en coördinerend bezig is. Wie de zedingsdrang heeft om het wetboek aan cliënten uit te leggen kan beter een ander vak kiezen.'

Spanning Jan Nieuwenhuizen werkte achttien jaar bij de Belastingdienst, waarvan tien bij de Coördinatiegroep Constructiebestrijding. 'Dat vond ik wel lang genoeg. Daarna was ik voor de Belastingdienst ruim twee jaar het landelijk aanspreekpunt voor vermogende particulieren, waar ik dossiers uit de Quote 500-groep behandelde. Drie jaar geleden kwam PwC met een aantrekkelijk aanbod; toen ben ik overstapt. Al snel kwam ik in contact met Michiel.' Hun zakelijke relatie is prima, zegt hij, maar natuurlijk is er ook wel eens spanning. 'Michiel heeft een sterke voorkeur voor praktische en operationeel eenvoudige oplossingen. Uiteraard ben ik daar niet tegen, maar vanuit de wet- en regelgeving is dat niet altijd mogelijk. Met een praktische handelwijze – bijvoorbeeld in de toetredingsprocedure van een besloten cv – kan ik niet altijd akkoord gaan. Dan zit ik echt als een bok op de haverkist. Ongetwijfeld stel ik hem dan teleur, maar voor mij geldt in die situatie maar één regel: geen onnodige fiscale risico's lopen. En zelfs bij zo'n eenvoudige handtekeningprocedure voor een besloten cv kan een substantieel risico spelen.'

Aan de slag Anders dan een 'gewone' belastingadviseur schrijft Nieuwenhuizen niet vaak adviezen. 'Dat heeft alles te maken met onze werkwijze. We gaan gewoon eerst aan de slag. Zo hebben we voor onze gezamenlijke cliënt een fiscale structuur opgezet die via Luxemburg loopt. Michiel en ik hebben daarvoor enkele malen ter plekke overleg gevoerd met fiscalisten en notarissen. Pas daarna hebben we het voorstel in concrete termen aan de familie gepresenteerd. Die is namelijk helemaal niet geïnteresseerd in fiscale vaktechniek.'

Continu proces Ook Dill zweert bij dit 'werken aan de voorkant'. 'We ontwikkelen altijd eerst een visie en een strategie. Pas daarna komt de vraag aan de orde wat we precies

Jan Nieuwenhuizen promoveerde in maart 2010 op het proefschrift *Rechtsvinding en fiscale werkelijkheid*. Daarin ordent hij de fiscale werkelijkheid aan de hand van drie spanningsvelden: de dialectiek tussen feiten en rechtswetten, de spanning tussen het civiele en het fiscale recht – ook voor het beheer van familievermogens zeer relevant! – en de spanning tussen rechtsgelijkheid en rechtszekerheid.

met het belegbaar vermogen gaan doen. Waarbij het wel zaak is dat je de cliënt – al dan niet middels een vertegenwoordiger – bij de ontwikkelingen betreft en steeds informeert. Vermogensbeheer op deze schaal is een continu proces. De cliënt moet in een positie worden gebracht dat hij te allen tijde grip heeft op zijn vermogen en uiteindelijk de keuzes zelf maakt. Daarna moet de financiële, juridische en fiscale complexiteit goed tot z'n recht komen in de uitvoering, zodat de structuur ook in de praktijk de beoogde *substance* heeft. Daarbij heb ik dagelijks baat bij mijn fiscale achtergrond.'

Splijten Familievermogens. Zijn die behalve een bron van vreugde niet ook regelmatig een bron van ruzie en ellende? Dill beaamt het. 'Vermogen is meer dan geld en vermogend zijn is meer dan geldelijke rijkdom. Vermogen kan onafhankelijkheid en geluk brengen, of juist niet. In families kan het zorgen voor eenheid, maar ook vergaande breuken veroorzaken. Dit besef maakt dat met vermogen – en in het bijzonder met de overdracht daarvan – zorgvuldig moet worden omgegaan.' Hij benadrukt dat 'fiscaal maximaal' lang niet altijd het uitgangspunt is. 'Zoals iedereen willen ook vermogende families niet te veel belasting betalen. Maar veel belangrijker vinden ze de zorgplicht die ze voor hun vermogen hebben. Die vraagt dat het goed beheerd wordt en dat ze "in control zijn". Maar daarbij gaat het dus om veel meer dan alleen fiscale aandacht. Uit ervaring weet ik inmiddels dat de risico's vooral zitten in het opereren zonder duidelijke strategie, te weinig communiceren, werken met te complexe structuren, onvoldoende governance, gebrekkige administraties en natuurlijk ook in het feitelijke vermogensbeheer.'

Convenant Nieuwenhuizen heeft vanuit zijn optiek als belastingadviseur met name aandacht voor de fiscale risico-beheersing. 'Dat kun je op twee niveaus doen. Je kunt regelmatig zelf checken of de klant risico's loopt die hij niet wil lopen, maar je kunt dat ook doen in overleg met de Belastingdienst. Het is wel aardig om te melden dat de familie die Michiel en ik adviseren de eerste – en tot nu toe enige – familie is die in het kader van horizontaal toezicht een convenant met de Belastingdienst heeft afgesloten. Een individueel convenant, met enkele kleine afwijkingen van de standaardtekst in verband met de specifieke situatie. Theo Poolen is in oktober vorig jaar in hoogst eigen persoon naar de ondertekening gekomen.'

Fiscale rust Hij licht toe wat de familie deed besluiten een convenant aan te gaan. 'Hun overweging was: we hebben ons geld in Nederland verdiend – dan heeft de Nederlandse fiscus

ook recht op een *fair share*. Maar veel belangrijker, denk ik, is dat ze met het convenant fiscale rust hebben verworven. Die is ze heel veel waard. Ik moet er wel bij zeggen dat ze al ervaring met horizontaal toezicht hadden opgedaan in de onderneming die ze verkocht hadden. En ook dat ze bij de Belastingdienst de juiste inspecteur troffen. Dat heeft zeker geholpen.’

Het convenant betekent volgens hem overigens niet dat de familie fiscaal gezien met handen en voeten gebonden is. ‘We hebben in de hele structurering best de nodige scherpe posities ingenomen en die gemeld aan de fiscus. Hoewel ze daar niet altijd blij mee zijn heeft dat het constructieve overleg niet geschaad.’

Estate planning Essentieel onderdeel van ‘goed beheer’ is dat familievermogens op fiscaal gunstige voorwaarden aan volgende generaties worden overgedragen. Daarvoor is een adequate estate planning vereist. Wat vinden ze van de ontwikkelingen op dat gebied? Nieuwenhuizen heeft gemengde gevoelens als het om de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten in de Successiewet en de Wet IB 2001 gaat. ‘De wijzigingen die in 2010 zijn doorgevoerd zijn deels verbeteringen, maar het toen ingevoerde onderscheid tussen ondernemen en beleggen heeft ook onwenselijke gevolgen. Het betekent soms dat inmiddels gerealiseerde bedrijfsoverdrachten beter kunnen worden teruggedraaid. Dat is echt bizar! De Belastingdienst staat weliswaar open voor overleg, maar omdat bepaalde fiscale mogelijkheden onvoldoende helder zijn kan de inspecteur niet altijd een bevredigend antwoord geven.’

Vastgoed In 2011 is daar dan nog een aantal nadelige maatregelen op het gebied van de overdrachtsbelasting

bijgekomen, vult hij aan. ‘Onder meer die waardoor ook buitenlands vastgoed meetelt voor de status van onroerende-zaaklichaam. Familievermogens zijn vaak deels in vastgoed belegd, dus dat is ook weer een onverwachte complicatie. Dat moet je dan toch maar weer zien uit te leggen aan je cliënt. Wel is het in dit soort situaties een voordeel als je werkt op basis van horizontaal toezicht. Dan ben je in elk geval regelmatig in overleg en kun je met een vooruitziende blik ook alvast zaken in werking stellen waarmee je verder fiscaal onheil kunt voorkomen. De samenwerking en afstemming tussen *family officer* en fiscalist luistert hier extra nauw.’

Rust Dill benadrukt het belang van rust en zekerheid op het wetgevingsfront voor een soepele overgang van familievermogens. ‘Daar is iedereen bij gebaat – ook de fiscus. Te veel wisselingen zorgen voor onrust en vergroten de kans dat mensen – ondanks hun emotionele bindingen met Nederland – hun vermogen naar het buitenland verplaatsen. Er moet ook geen verschil gemaakt worden tussen collectieve en individuele regelingen. Er zou bijvoorbeeld veel geld naar Nederland terugkomen als we bij de vrijgestelde beleggingsinstelling niet zo moeilijk deden over certificeren. Het kunnen maken van onderscheid tussen zeggenschap en eigendom is essentieel in het kader van vermogensstructurering.’

Psycholoog Je moet in dit soort adviesrelaties ook psycholoog zijn, weet hij. ‘Luisteren naar je opdrachtgever is essentieel. Je moet aanvoelen wat hij wil en wat hij niet wil. Dat vraagt dat je goed “tussen de regels door kunt lezen”. Ook bij die psychologische kant van de zaak moeten de *family officer* en de belastingadviseur elkaar goed aanvoelen.’ ■