

# Fiduciaire Actualiteiten.



## Passie en vertrouwen: hulpmiddelen bij een goede bedrijfsopvolging

Studies wijzen uit dat slechts 1 op de 10 familiebedrijven door de derde generatie wordt verdergezet. Nauwelijks drie procent van de mislukte overdrachten heeft een financiële, juridische of fiscale oorzaak. De overige 97 % is te wijten aan slechte communicatie, foute rolverdeling, emoties, gebrek aan leiderschap, onervarenheid, enz.

### Waarom verloopt een opvolgingsproces vaak moeilijk?

Een **eerste reden** zijn de noodsituaties, zoals een onverwacht overlijden. Op dat moment lopen de betrokkenen vaak tegen wettelijke bepalingen aan zoals erfbelasting, erfrecht met eigendomsversnippering tot gevolg, overgang van controle en stemrecht naar personen die niet voorbereid zijn, enz. Elk bedrijf moet daarom een plan B hebben. De complexiteit van een opvolgingsproces is vaak een **tweede reden**. Daarbij spelen diverse factoren zoals tijdstip, sector, familiale context, eigendom, leiding, ... een belangrijke rol. Een **derde reden** is vaak het gebrek aan ervaring. De helft van de bedrijven die binnen de vijf jaar worden geconfronteerd met een overdracht weten niet wie de toekomstige bedrijfsleider en toekomstige eigenaar(s) zullen zijn. **Tot slot** leiden (familiale) emoties en het niet onder ogen durven zien van de sterfelijkheid vaak tot uitstelgedrag. Families wensen conflicten te vermijden. Deze worden dan ook vaak als te negatief bekeken. Nochtans zijn ze een positieve opportuniteit en spelen een constructieve rol om familiale relaties beter te verstaan en uit te diepen.

### Ratio versus emotie

Het driecirkelmodel van Tagiuri & Davis duidt op een eenvoudige manier de onderling afhankelijke en overlappende subsystemen van het familiebedrijf aan: de familie, het bedrijf en de eigenaar. **Familie** streeft naar harmonie, het **bedrijf** naar winst en een **eigenaar** naar waardecreatie. Het rationaal bedrijfssysteem staat tegenover het emotioneel familiesysteem. Eigendom

en aandeelhouderschap schippert tussen beide. Partijen kunnen dus één, twee of zelfs drie rollen opnemen: deze van familie, eigenaar en/of manager/bestuurder. Dit kan leiden tot belangenconflicten.

### Goeie communicatie is prioritair

Een van de voorwaarden voor effectieve communicatie is vertrouwen. Op **vertrouwen** worden relaties gebouwd. Familieleden hebben op zich al een sterk vertrouwen omdat ze zich met de familie en het familiebedrijf kunnen identificeren. Dit sterk vertrouwen - dat vaak minder moet opgebouwd worden dan tussen vreemden - is één van de fundamenteën van een goede samenwerking en is bevorderlijk voor opvolging. Vertrouwen mag wel niet leiden tot blind vertrouwen, waarbij de overdrager denkt dat alles geregeld is. Het beheersen van emoties speelt dan ook een belangrijke rol. Een bedrijf wordt opgebouwd met veel passie en inzet. Een familiebedrijf moet een **gedeelde passie** zijn. Een passie die de bedrijfsleider-stichter-eigenaar deelt met zijn gezin, zijn kinderen en kleinkinderen. Een passie die je kan delen op diverse familiefora, periodieke familiebijeenkomsten, al dan niet met schoonkinderen, jong volwassen kinderen of kleinkinderen.

Gepassioneerd en rationeel communiceren over het familiebedrijf en over het belang ervan voor het familiale welzijn, bevordert de familiale samenhang, het vertrouwen en zal onvermijdelijk positief bijdragen in het opvolgingsproces.

Patrick Dierick, [pdierick@deloitte.com](mailto:pdierick@deloitte.com)



### Inhoud

- 1 Passie en vertrouwen: hulpmiddelen bij een goede bedrijfsopvolging
- 2 De groepsverzekering
- 3 Hoe de Europese boekhoudrichtlijn uw solvabiliteit kan opkrikken
- 3 Forfaitaire onkostenvergoedingen voor thuiswerk
- 4 In het kort
- 4 Vraag en antwoord

# De groepsverzekering

## Fiscaal

### Hoeveel belastingen betaal ik op mijn groepsverzekering?

De kapitalen en afkoopwaarden van groepsverzekeringen zijn, voor zover de omzetting in een fictieve rente niet mogelijk is, afzonderlijk belastbaar, tenzij een globale aanslag tegen het progressief tarief voordeliger is voor de belastingplichtige.

### Een overzicht van de toepasselijke belastingtarieven

#### Kapitalen gevormd door persoonlijke bijdragen van werknemers of bedrijfsleiders

Uitkering bij	Belastingtarief
<ul style="list-style-type: none"><li>pensionering</li><li>leven vanaf 60 jaar</li><li>overlijden</li></ul>	10 %
<ul style="list-style-type: none"><li>andere omstandigheden</li></ul>	33 %

#### Kapitalen gevormd door werkgeversbijdragen of bijdragen van de onderneming

Uitkering vanaf	Belastingtarief
<ul style="list-style-type: none"><li>de wettelijke pensioenleeftijd van 65 jaar</li><li>bij overlijden vanaf de wettelijke pensioenleeftijd</li></ul> <p><b>Voorwaarde: actief blijven tot minstens de wettelijke pensioenleeftijd</b></p>	10 %
<ul style="list-style-type: none"><li>de leeftijd van 62 jaar</li><li>bij pensionering voor de wettelijke pensioenleeftijd</li><li>bij overlijden voor de wettelijke pensioenleeftijd</li></ul>	16,5 %
<ul style="list-style-type: none"><li>de leeftijd van 61 jaar</li></ul>	18 %
<ul style="list-style-type: none"><li>de leeftijd van 60 jaar</li></ul>	20 %

Het gunsttarief van 10 % op de kapitalen gevormd door werkgeversbijdragen of bijdragen van de onderneming, is onderworpen aan de voorwaarde dat de begunstigde (bij leven) of de overledene (bij overlijden) minstens tot aan de wettelijke pensioenleeftijd van 65 jaar effectief actief is gebleven.

Deze voorwaarde is ook voldaan in hoofde van een persoon die gedurende de periode voorafgaand aan de wettelijke pensioenleeftijd wettelijke ziekte- of invaliditeitsuitkeringen heeft ontvangen en wiens arbeidsongeschiktheid niet de beëindiging van de arbeidsovereenkomst tot gevolg heeft.

Het ontvangen van een overlevingspensioen beïnvloedt de toepassing van de afzonderlijke aanslagstelsels niet. Dit heeft tot gevolg dat de begunstigde van een overlevingspensioen minstens tot aan de wettelijke pensioenleeftijd effectief actief moet blijven. Hij zal dus in principe tot aan die leeftijd een beroepswerkzaamheid moeten uitoefenen.

Inge Sercu, [isercu@deloitte.com](mailto:isercu@deloitte.com)

## Private Governance

### Opbouw kapitaal via groepsverzekering of IPT niet zonder gevolg op vlak van erfbelasting

Een groepsverzekering of individuele pensioen-toezegging (IPT) zorgt voor een bijkomende aanvulling op het wettelijk pensioen en kan zowel voor werknemers als voor zelfstandige bedrijfsleiders worden afgesloten.

De gevolgen van het opbouwen van een kapitaal in een verzekering op het vlak van erfbelasting zijn echter niet altijd gekend.

Op het ogenblik dat de groepsverzekering vervroegd wordt uitbetaald wegens overlijden van een zelfstandige bedrijfsleider, zal dit overlijdenskapitaal onderworpen zijn aan erfbelasting. In de meerderheid van de gevallen zal het kapitaal worden uitgekeerd aan de partner of aan de kinderen van de verzekerde. Voor een verzekerde met woonplaats in het Vlaams Gewest zal het uitgekeerd nettobedrag belast worden volgens de tarieven die gelden voor de vererving van roerende goederen in rechte lijn (3 % - 9 % - 27 %).

Indien men getrouwd is onder het stelsel van gemeenschap van goederen, zal de echtgen(o)t(e) in principe maar op de helft van het overlijdenskapitaal erfbelasting moeten betalen. Let wel, in het omgekeerde geval, indien de echtgen(o)t(e) van de verzekerde komt te overlijden, is deze laatste eveneens erfbelasting verschuldigd op de helft van de afkoopwaarde, ook al zal er in dat geval geen uitkering plaatsvinden.

De uitkering van een groepsverzekering van een werknemer aan de echtgenoot of aan de kinderen jonger dan 21 jaar is daarentegen **volledig vrijgesteld** van erfbelasting. Wettelijk samenwonenden zijn tot op heden nog niet gelijkgesteld en genieten niet van deze vrijstelling.

We adviseren om ook bij een groepsverzekering aandacht te besteden aan de begunstigingsclausule bij overlijden. Een wijziging van begunstigde(n) kan in sommige gevallen een reële besparing van erfbelasting inhouden.

De verzekerde kan eveneens een successieverzekering afsluiten om te vermijden dat zijn erfgenamen bij een vervroegde uitkering van de groepsverzekering voor een onaangename verrassing komen te staan. Op het moment van overlijden zal dan een bedrag worden uitgekeerd dat het geschatte successierisico (deels) zal dekken.

Jonas Brutin, [jbrutin@deloitte.com](mailto:jbrutin@deloitte.com)



## Hoe de Europese boekhoudrichtlijn uw solvabiliteit kan opkrikken

**De wetgeving waarbij de Europese boekhoudrichtlijn wordt ingevoerd in het Belgisch recht voorziet de mogelijkheid om op afsluitdatum van het boekjaar de bestellingen in uitvoering te compenseren met de ontvangen voorschotten.**

Dergelijke neutralisatie kan leiden tot een significante daling van het balanstotaal, wat op zijn beurt resulteert in een hogere solvabiliteitsratio.

Indien van deze mogelijkheid gebruik wordt gemaakt, moet de compensatieregeling zonder uitzondering voor alle projecten worden toegepast, en moet er per project worden bekeken of de saldering leidt tot een positief (= bestelling in uitvoering) dan wel negatief bedrag (= ontvangen vooruitbetaling).

Een compensatie in globo van de totale bestellingen in uitvoering met de totale ontvangen vooruitbetalingen is niet toegestaan.

Tevens dient het bestuursorgaan in de toelichting bij de jaarrekening bij de eerste toepassing de wijziging van de voorstellingswijze te verantwoorden en moeten de brutobedragen van bestellingen in uitvoering en ontvangen vooruitbetalingen jaarlijks vermeld worden.

In 2004 reeds werd door de minister van Economie aan de bouwsector een collectieve afwijking op het algemeen principe van verbod tot compensatie toegestaan.

Ook individuele ondernemingen uit andere sectoren konden een individuele aanvraag indienen maar hiervan werd in de praktijk weinig gebruikt gemaakt. In uitvoering van het Regeerakkoord werd deze mogelijkheid nu veralgemeend voor boekjaren ingaand op of na 1/1/2016.

**Pascal Verschueren,**  
[pverschueren@deloitte.com](mailto:pverschueren@deloitte.com)

## Forfaitaire onkostenvergoedingen voor thuiswerk

**Werkgevers laten meer en meer toe dat hun werknemers van thuis uit werken. Hiertoe bestaan verschillende mogelijkheden.**

Meestal betreft het de 'klassieke' vorm van thuiswerk: de werknemer voert naast zijn fysieke aanwezigheid in de onderneming of op verplaatsing (klantenbezoek, prestaties op de werf) een deel van zijn werkzaamheden structureel en op regelmatige basis uit bij hem thuis. Daarnaast bestaan er evenwel ook twee statuten die een specifieke arbeidsovereenkomst vereisen: de huisarbeider, die vanuit zijn woonplaats of een andere door hem gekozen plaats arbeid verricht zonder rechtstreeks toezicht van zijn werkgever, en de telewerker.

De kosten verbonden aan de arbeidsprestaties thuis kunnen beschouwd worden als kosten eigen aan de werkgever (vrij van RSZ en belastingen) op voorwaarde dat de werkgever de werkelijkheid, het bedrag en het beroepsmatige karakter ervan kan aantonen.

Slaagt hij er niet in dit bewijs te leveren, dan vindt een herkwalificatie naar loon plaats waarop RSZ-bijdragen en belastingen verschuldigd zijn.

Om de bewijslast voor de werkgever te vergemakkelijken, hanteert de RSZ echter bepaalde forfaits, zo ook voor de bureaustkosten van thuiswerkers en huisarbeiders/telewerkers.

	Toegelaten maandelijks bedrag	Dekking voor
Thuiswerker	119,61 EUR	Verwarming, elektriciteit, klein bureaugereedschap, ...
	20 EUR	Gebruik eigen PC werknemer
	20 EUR	Gebruik eigen internetverbinding werknemer
Telewerker en huisarbeider	10 % van het bruto maandloon beperkt tot het deel dat betrekking heeft op de thuis geleverde prestaties	Bureaustkosten

Daar waar de RSZ een kostenforfait vooropstelt, eist de fiscus steeds een bewijs van de werkelijke kosten. Enkel in het geval van telewerk worden de forfaits voor eigen PC en internet aanvaard.

Bovendien zijn deze forfaits niet plausibel voor werknemers die onder de arbeidsduurwetgeving vallen wanneer zij de maximale wettelijke arbeidsduur die voor hen geldt bijna uitsluitend verrichten in de lokalen van de werkgever.

**Anneleen Terryn,** [aterryn@deloitte.com](mailto:aterryn@deloitte.com)

### Heeft u een specifieke vraag?

Stuur ze ons door via mail [info@deloitte-fiduciaire.be](mailto:info@deloitte-fiduciaire.be) of post naar:

Deloitte Fiduciaire,  
Redactie Actualiteiten,  
Raymonde de Larochelaan  
19A, 9051 Gent

### Verantwoordelijke uitgever

Henk Hemelaere

Gehele of gedeeltelijke overname uit deze uitgave is slechts toegestaan na uitdrukkelijke toestemming van de redactie. Hoewel wij de grootste zorg besteden aan deze uitgave, kan de redactie geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de volstrekte juistheid en volledigheid van de in deze nieuwsbrief opgenomen teksten. Heeft u vragen bij een of meerdere artikels, bel dan 09 393 75 85 of contacteer uw contactpersoon binnen Deloitte.

[www.deloitte-fiduciaire.be](http://www.deloitte-fiduciaire.be)

 Deloitte Fiduciaire

 @DeloitteFidu

 [linkedin.com/company/deloitte-fiduciaire](https://www.linkedin.com/company/deloitte-fiduciaire)

© 2016 Deloitte Fiduciaire  
Designed and produced by  
the Creative Studio at Deloitte  
Belgium

Antwerpen - Brugge -  
Brussel (Jette) - Charleroi -  
Gent - Hasselt - Kortrijk -  
Leuven - Luik - Roeselare

Dienstverlener voor de  
**KMO-PORTEFEUILLE**

## In het kort

### Verhoogde dieselaccijnzen ... en teruggaven

Begin juli werden nieuwe basistarieven en verhogingen voor de accijnzen via het cliquetsysteem van toepassing. Ook voor 2017 en 2018 werden de maximale verhogingen door de regering goedgekeurd.

Evenwel zal iedere accijnzverhoging voor voertuigen met MTM > 7,5 ton budgettair neutraal zijn. Immers, voor elke verhoging van de accijnzen zal het bedrag dat in aanmerking komt voor terugbetaling via de professionele diesel evenredig verhoogd worden.

Deze terugvraag, die momenteel 0.1181 euro/liter bedraagt, kan maandelijks gebeuren via de Dienst Professionele diesel bij de Administratie der Douane en Accijnzen.

Inmiddels is er hiervoor ook een online applicatie beschikbaar.

**Luc Heylens**, [lheykens@deloitte.com](mailto:lheykens@deloitte.com)

### De kilometerheffing

Sinds 1 april 2016 moeten eigenaars van voertuigen van meer dan 3,5 ton in België een kilometerheffing betalen. In het Vlaams en Brussels Gewest heeft deze heffing de aard van een 'belasting'. In het Waals Gewest daarentegen betreft het een vergoeding die onderworpen is aan btw.

De kost van de kilometerheffing kan op een 61-rekening worden geboekt (de Commissie voor Boekhoudkundige Normen spreekt zich in de toekomst hierover uit) en wordt als een aftrekbare beroepskost aanzien op vlak van vennootschapsbelasting. In het geval btw wordt aangerekend, dient de schuldenaar in functie van het eigen btw-statuuat te beoordelen of deze aftrekbaar is.

Indien u tot slot de opgelopen kosten geheel of gedeeltelijk doorrekent aan uw klant, dan maakt deze doorrekening deel uit van de maatstaf van heffing van de levering van goederen of van de dienst. Dit betekent dat de doorrekening de btw-behandeling van de levering van het goed of de dienst volgt. Dit ongeacht of de kilometerheffing afzonderlijk wordt vermeld op de factuur dan wel inbegrepen zit in de totale prijs voor de goederenlevering of dienstverrichting.

**Laure Vanhulle**, [lvanhulle@deloitte.com](mailto:lvanhulle@deloitte.com)

## Vraag en antwoord

### Zijn de cijfers altijd groener bij de burens?

De meeste vennootschappen in België zijn verplicht om jaarlijks een jaarrekening te publiceren bij de Balanscentrale van de Nationale Bank. Dit betekent dat een en ander van cijfermateriaal publiek wordt. Omdat zeer veel ondernemingen hun boekjaar op 31/12 afsluiten, komen momenteel dagelijks nieuwe jaarrekeningen 2015 beschikbaar.

In een huidige sterk competitieve markt is het wellicht nuttig om te zien hoe uw concurrent en de sector presteert. Of misschien valt er iets te leren uit de aanpak van andere bedrijven die u kent?

Of wilt u een zicht krijgen op de financiële sterkte van een klant of leverancier? Niet alles valt in detail te zien, maar tendensen van de jongste jaren en de combinatie van diverse ratio's geeft meestal redelijk wat duiding.

De inbreng van een geoefend accountantsoog in combinatie met een softwaretool kan daarbij behulpzaam zijn.

Misschien een goed idee voor een gesprek na het zomerreces?

**Filip Camerlynck**, [fcamerlynck@deloitte.com](mailto:fcamerlynck@deloitte.com)



De redactie van Actualiteiten wenst u een aangenaam en verkwikkend verlof.

Tot in september!