

Accountancy & Advisory Actualiteiten

De nieuwsbrief van Deloitte Accountancy voor kmo-bedrijfsleiders

April 2018 - Nr. 4

Verschijnt maandelijks (behalve in augustus)

26ste jaargang - Afgiftekantoor: Kortrijk 1-2e Afd.



Zijn de data van uw klanten, leveranciers en personeel reeds beschermd?

Op 25 mei van dit jaar treedt de nieuwe General Data Protection Regulation of 'GDPR' in werking. Een 'hot topic' in de media en tijdens netwerkmomenten, maar welke implicaties heeft de GDPR daadwerkelijk voor uw kmo en welke concrete acties kan/moet u in dit kader ondernemen?

Er is geen ontsnappen aan. De GDPR is op u als kmo van toepassing van zodra u werkt met persoonsgegevens (dit zijn alle gegevens die informatie kunnen verschaffen over een geïdentificeerde/ identificeerbare natuurlijke persoon).

Het opvragen van een naam om uw factuur op te maken, het uitsturen van nieuwsbrieven of reclame aan uw contactpersonen, het plaatsen van camera's op de werkvloer, of zelfs het verwijderen van oude e-mailadressen zijn allemaal handelingen die onder het toepassingsgebied van de GDPR vallen.

Er wordt van u verwacht dat u de verplichtingen van de GDPR naleeft. Dit zijn onder meer:

- **transparantie** over de door u verzamelde data en het doel van verwerking,
- **proportionaliteit**: bijvoorbeeld data niet langer bijhouden dan nodig voor het doel van de verwerking of toegang tot data beperken op een need-to-know-basis,
- **confidentialiteit** en
- **accountability**: dit is het kunnen aantonen dat u de nodige inspanningen levert en verantwoordelijkheden opneemt om de door u verzamelde of verwerkte persoonsgegevens te beschermen.

Deze vereisten worden door de GDPR gedefinieerd als algemene principes. Het is aan u als onderneming om hiervoor zelf concrete acties uit te werken.

Voorbeelden van acties

- Een algemeen privacybeleid uitwerken dat onder meer een overzicht geeft van toegangsrechten en bewaartermijnen.
- Het opstellen van een degelijke privacy policy die uw klanten informeert over de door u verzamelde data, het doel van verwerking, de bewaartermijnen die u hanteert, aan wie u data eventueel doorgeeft en wat de rechten van uw klanten als natuurlijke persoon en datasubject zijn.
- Het afsluiten van overeenkomsten met derde partijen aan wie u persoonsgegevens doorgeeft waarin u de garantie vraagt dat die derde partijen de ontvangen gegevens conform de GDPR behandelen.
- Het bijhouden van een intern dataregister dat weergeeft welke processen plaatsvinden met betrekking tot persoonsgegevens in de onderneming.
- Het geven van trainingen en awareness-sessies aan uw medewerkers zodat zij weten hoe ze op een correcte manier dienen om te gaan met persoonsgegevens.
- Het aanstellen van een Data Protection Officer of 'DPO' die optreedt als aanspreekpunt en waakhond in het kader van het naleven van de GDPR-verplichtingen.

Belangrijk is te voldoen aan de door de GDPR algemeen vooropgestelde vereisten. Hoe u dat doet en welke concrete acties u hiertoe onderneemt zal in belangrijke mate aan uw eigen oordeel onderworpen zijn.

Vertrekkend van een aantal interviews en een quick scan, kunnen wij samen met u een GDPR actieplan op maat opstellen en/of u begeleiden bij de implementatie hiervan.

Ilaria Huwel, ihuwel@deloitte.com

De managementvennootschap

Meer dan ooit relevant



Hoewel de tax reform van eind 2017 via een aantal compensatoire maatregelen de bedoeling had het gebruik van managementvennootschappen tegen te gaan, blijkt uit de feiten dat deze vennootschap meer dan ooit relevant is voor de opbouw en planning van uw persoonlijk vermogen. Deloitte Private ontwikkelde een unieke strategie om die vermogensplanning in realiteit om te zetten.

Definieer uw financiële doelstellingen op korte en lange termijn

Elke succesvolle planning is geworteld in een duidelijke financiële en economische realiteit. Dit geldt ook voor de managementvennootschap. Twee vragen zijn hierbij essentieel: Hoeveel netto besteedbaar inkomen heeft u courant nodig, rekening houdend met uw persoonlijke en familiale behoeften? En welke investeringen, over alle activa-classes heen, wenst u op langere termijn te verwerven?

Perspectieven voor planning

Vanuit uw persoonlijke financiële noden en wensen, kan een planning van de doorstroom van middelen naar het privé-patrimonium opgevat worden vanuit twee perspectieven: enerzijds het fiscale perspectief en anderzijds het vermogensperspectief.

Het fiscale perspectief grijpt in op de planning van de verschillende componenten die samen de totale belastingdruk over het inkomen (effective tax rate of ETR) bepalen: de aard van het inkomen, het tarief dat aan elk inkomenstype gekoppeld is en de timing van de uitkering.

Het vermogensperspectief houdt daarentegen rekening met de planning van de overdracht van controle en bezit

over de managementvennootschap en het onderliggende patrimonium.

Vanuit deze parameters kunnen drie type-strategieën onderscheiden worden.

De doorgeefluik-strategie

Deze kortetermijnstrategie is aangewezen wanneer u een belangrijke behoefte aan netto besteedbaar inkomen hebt of verwacht. Het zwaartepunt van deze strategie is de optimalisatie van de fiscale druk die weegt over het inkomen. Een eerste optimalisatie is de diversificatie naar de aard van de uitstroom: door een mix van de progressief belaste bestuursbezoldiging (let op voor de 45K-regel!) met eventuele dividenden, interesten, royalties, vergoedingen voor auteursrechten of een pensioenplan, kan de ETR beheerst worden.

Interessant hierbij is de combinatie van de verlaagde tarieven in de vennootschapsbelasting met de mogelijkheid tot aanleg van de liquidatiereserve of het gebruik van het VVPR-bis regime waardoor de roerende voorheffing over als dividend uitgekeerde winsten kan dalen van 30 tot 15 %, of zelfs 10 %.

De vliegwiel-strategie

Als uw vennootschap substantieel

meer ontvangt voor de uitoefening van de prestaties dan wat u als manager op korte termijn aan besteedbaar inkomen nodig hebt, kan u overwegen deze middelen te herinvesteren in de vennootschap in plaats van eerst uit te keren. Niet alleen houdt u meer over om te investeren (op deze middelen betaalt u geen personenbelasting), het fiscaal wetboek voorziet bovendien in verschillende hefbomen die deze keuze incentiveren; met niet in het minst de mogelijkheid om bepaalde kosten in de vennootschapsbelasting te fiscaliseren, waar de personenbelasting dit niet zou toelaten.

De omvorming van persoonlijke managementvennootschap naar familiale patrimoniumvennootschap

De hierboven beschreven strategieën gaan uit van de in fine liquidatie van de managementvennootschap. In optimale familiale verstandhouding kan het echter interessant zijn om het middels de vennootschap opgebouwde vermogen niet uit te keren, maar wel als onverdeeldheid over te dragen aan de volgende generatie. Het grote voordeel hierbij is de mogelijkheid om de dubbele belasting te vermijden die ontstaat bij het uitkeren van het vermogen uit de vennootschap. Bovendien verkrijgt de volgende generatie, ofwel middels schenking, dan wel door vererving, aandelen van een vennootschap, welke mogelijks een gunstiger regime in de schenk- of erfbelasting ondergaan dan de onderliggende activa.

Besluit

Mits het vooraf bepalen van de finaliteit van de managementvennootschap en het aligneren van korte en lange termijn financiële doelstellingen met een correcte planning van uitkeringen op fiscaal en vermogensrechtelijk vlak; blijft de managementvennootschap, ook na de tax reform, het fundament voor een succesvolle patrimoniale strategie.

Bruno Teirlynck, bteirlynck@deloitte.com

Mijn woning in de vennootschap: welk belastbaar voordeel?

Wanneer de vennootschap eigenaar is van een woning die ter beschikking gesteld wordt aan de bedrijfsleider of een personeelslid, is er sprake van een belastbaar voordeel van alle aard waarop personenbelasting verschuldigd is.



Sinds 2012 wordt het voordeel forfaitair geraamd op 100/60 van het geïndexeerd KI, vermenigvuldigd met een factor afhankelijk van de hoogte van het KI: 3,8 (indien het KI van de woning hoger is dan 745 EUR) en factor 1,25 bij een lager KI.

Voorbeeld: Stel dat een woning een KI heeft van 1.300 EUR, dan bedraagt in 2018 het voordeel van alle aard **14.707,20 EUR** per jaar (= 1.300 x 1,7863 index x 100/60 x 3,8).

Bij de factor die gehanteerd wordt in de vermenigvuldiging knelt echter het schoentje. Indien dezelfde woning ter beschikking gesteld zou worden door een natuurlijk persoon, in plaats van door een vennootschap, wordt het voordeel slechts bepaald op het geïndexeerd KI x 100/60. Dus zonder vermenigvuldiging met een factor 1,25 of 3,8.

De fiscale rechtspraak ziet hierin een vorm van discriminatie. In een arrest van het Hof van Beroep te Gent van 20 februari 2018 werd geoordeeld dat het belastbaar voordeel enkel mag worden bepaald op 100/60 van het geïndexeerd KI van de woning. In het voorbeeld hierboven zou het voordeel van alle aard dus maar **3.870,32 EUR** op jaarbasis mogen bedragen (= 1.300 x 1,7863 x 100/60).

Naar aanleiding van deze rechtspraak heeft Minister van Financiën Van Overtveldt verklaard het onderscheid ongedaan te maken. Dit zou betekenen dat de fiscus akkoord gaat met het feit dat het voordeel van alle aard bepaald wordt op 100/60 van het geïndexeerd KI.

De vraag stelt zich echter hoe lang deze voordelige berekening stand zal houden. Het belastbaar voordeel kan immers aangepast (lees: verhoogd) worden door een wijziging van de wetgeving terzake, waarbij er over gewaakt wordt dat elke discriminatie achterwege blijft.

Deze rechtspraak en wijziging van het standpunt van de fiscale administratie kan wel aangewend worden om de fiscale positie van de afgelopen kalenderjaren te herzien. We kunnen hierbij onder meer denken aan de indiening van een bezwaarschrift tegen de aanslag personenbelasting over aanslagjaar 2017 (inkomsten 2016) en de bepaling van het voordeel van alle aard in de aangifte personenbelasting die over aanslagjaar 2018 (inkomsten 2017) zal moeten ingediend worden.

Nele VanCaeneghem, nvancaeneghem@deloitte.com

Onroerende verhuur: dan toch optie voor btw!

De regering heeft eind maart beslist om de professionele onroerende verhuur dan toch te onderwerpen aan btw, en dit in principe vanaf 1 oktober 2018. Ook de kortetermijnverhuringen zouden vanaf dat tijdstip onderworpen worden aan de btw-heffing.

Wat is voorzien? Enkel nieuwe gebouwen ...

Het betreft enkel de professionele verhuur van onroerend goed. Dit houdt in dat de huurder btw-belastingplichtig moet zijn en het gebouw uitsluitend zal gebruiken in deze hoedanigheid. Voorts zou het enkel betrekking hebben op nieuw opgerichte gebouwen, desgevallend samen met de bijhorende grond. Tevens lijkt het enkel toekomstgericht, want de btw op deze nieuwe gebouwen mag pas voor het eerst opeisbaar worden vanaf 1 oktober 2018,

over de oprichting of aankoop ervan. Oudere gebouwen komen dus geenszins in aanmerking.

... en vernieuwbouw

Ook wanneer de verbouwingswerken vrij ingrijpend zijn en aldus een nieuw gebouw doen ontstaan, zouden deze in de nieuwe regeling onder dezelfde voorwaarden voorzien zijn.

Optie door verhuurder en huurder

De optie om te komen tot een verhuur onderworpen aan btw, moet gezamenlijk door zowel de verhuurder als de belastingplichtige huurder worden uitgeoefend en geldt voor de volledige duur van de huurovereenkomst.

Herzieningstermijn van 25 jaar!

Wordt gekozen voor deze mogelijkheid,

dan wordt de btw-herzieningstermijn voor deze gebouwen op 25 jaar gebracht. Wordt de bestemming of het gebruik van het gebouw gewijzigd in de loop van deze herzieningstermijn, ontstaat de noodzaak om de initieel in aftrek gebrachte btw te herzien.

Kortetermijnverhuur

Er wordt voorzien in een verplichte btw-heffing op de kortdurende verhuur van onroerende goederen met uitzondering van deze die worden aangewend voor bewoning en voor handelingen van sociaal-culturele aard. De periode mag niet meer bedragen dan zes maand. Dit is vooral van belang bij congres-, seminarie-, vergader-, beurs- en tentoonstellingsruimten. De hoedanigheid van de huurder (B2B of B2C) is in dit kader niet relevant.

Luc Heylens, lheykens@deloitte.com

De generatiesprong • deel 1

Eind vorig jaar werd de Vlaamse Codex Fiscaliteit op een aantal punten aangepast. De erfbelasting bij een generatiesprong door verwerping werd verlaagd. In dit nummer wordt ingegaan op de civiele en fiscale gevolgen van deze erfenissprong over de drie gewesten heen. In een volgend nummer lichten we de verschillende mogelijkheden toe die het nieuwe erfrecht vanaf 1 september 2018 voorziet om een generatiesprong te realiseren.

Situering

We leven vandaag steeds langer. Bij het overlijden van een ouder is het mogelijk dat het kind niet langer nood heeft aan bijkomende middelen. De kleinkinderen daarentegen bevinden zich misschien wel in een levensfase waarbij een financieel extraatje erg welkom is, denk maar aan de bouw van een eerste woning, een huwelijk, ...

Een generatiesprong is geen nieuw begrip en kan op verschillende wijze worden gerealiseerd. De grootouders zouden de kleinkinderen kunnen opnemen in hun testament of levensverzekering of ze zouden bij leven al aan de kleinkinderen kunnen schenken. Maar wat zijn de mogelijkheden om een generatiesprong te realiseren wanneer er niets voorzien werd door de grootouders? Hierbij kan eventueel worden gedacht aan de techniek van de generatiesprong door verwerping.

Generatiesprong door verwerping

Er is sprake van een generatiesprong door verwerping wanneer de ouder van het kleinkind de nalatenschap verwerpt van zijn ouder (grootouder), waardoor het kleinkind door middel van plaatsvervulling de plaats van de verwerpende ouder inneemt. Hierdoor erft het kleinkind rechtstreeks van zijn grootouder. De beslissing om de nalatenschap te verwerpen is een beslissing die uitgaat van het kind van de grootouder zodat de

grootouder hierop geen vat heeft. De verwerping is een zwart wit regeling: de keuze slaat op de gehele nalatenschap. Een breukdeel rechtstreeks laten "doorgaan" naar de kleinkinderen is niet mogelijk. Vandaag wordt er daarom weinig gebruik gemaakt van deze mogelijkheid. De nieuwe erfwet komt tegemoet aan deze onvolmaaktheden, waarover meer in het volgend nummer.

Fiscale behandeling (Vlaanderen - Brussel - Wallonië)

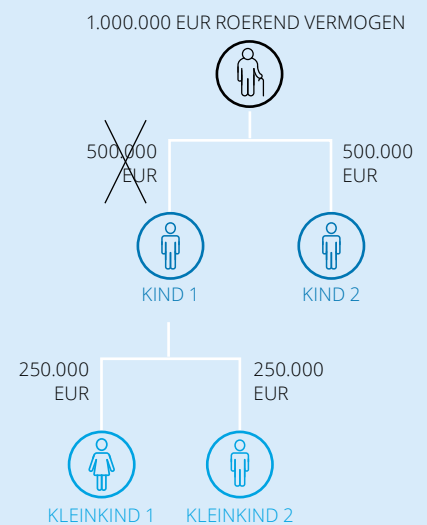
In het Brussels en Waals Gewest heeft de verwerping door het kind geen verlaging van de successierechten tot gevolg. De kleinkinderen zijn

samen minstens evenveel aan successierechten verschuldigd als wanneer de ouder zelf zou hebben geërfd. Fiscaal wordt er door de verwerping dus geen besparing gerealiseerd, behalve dat natuurlijk een generatie wordt overgeslagen.

In Vlaanderen werd de betrokken bepaling op 24 december 2017 geschrapt, waardoor de erfenissprong door verwerping fiscaal voordelig is geworden. De kleinkinderen betalen erfbelasting alsof ze rechtstreeks van de grootouders zouden erven. Daardoor wordt het ook fiscaal interessanter om te verwerpen.

Uitgewerkt voorbeeld

- De grootouder heeft twee kinderen.
- Kind 1 heeft twee kinderen en verwerpt de nalatenschap van zijn ouder. Kind 2 verwerpt niet.
- De nalatenschap bestaat uit 1.000.000 EUR roerend vermogen.
- Eventuele verminderingen en vrijstellingen worden buiten beschouwing gelaten.



Erfbelasting Vlaanderen

Kind 2: belast op 500.000 EUR
→ verschuldigde erfbelasting: 87.000 EUR

Kleinkind 1 en 2:

Voorheen belast op 500.000 EUR, alsof kind 1 niet had verworpen
→ samen 87.000 EUR of elk 43.500 EUR.
Nu: individueel belast op elk 250.000 EUR
→ elk 19.500 EUR.

Successierechten Wallonië en Brussel

Kind 2: belast op 500.000 EUR
→ verschuldigde erfbelasting: 87.000 EUR

Kleinkind 1 en 2: belast op 500.000 EUR, alsof kind 1 niet had verworpen
→ samen 87.000 EUR.

Bern Verschraegen, bverschraegen@deloitte.com

Heeft u een specifieke vraag?

Stuur ze ons door via mail naar info@deloitte-accountancy.be of per post naar: Deloitte Accountancy, Redactie Actualiteiten, Raymonde de Larocheaan 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.deloitteprivate.be



facebook.com/deloitteaccountancy



[@DeloitteAcc](https://twitter.com/DeloitteAcc)



linkedin.com/company/deloitte-accountancy

© 2018 Deloitte Accountancy
Designed and produced by the
Creative Studio at Deloitte Belgium

Antwerpen - Brugge - Brussel -
Charleroi - Doornik - Gent -
Hasselt - Kortrijk - Leuven - Luik -
Roeselare - Zaventem

