

De VBI wordt langzaam volwassen

Met de aanblijvende kritiek op internationale geldstromen, klinkt een fiscaal gunstige structuur binnen eigen landsgrenzen als een welkome afwisseling. De vrijgestelde beleggingsinstelling (VBI) biedt deze mogelijkheid al enige jaren. Na een wat stoeve start, begint de van vennootschapsbelasting vrijgestelde entiteit langzaam het stadium van adolescentie te bereiken en vormt zo een prettige aanvulling op het arsenaal van de vermogensstructureerder, dat beaamt ook family officer Michiel Dill. Maar, zo stelt hij, voordat de VBI echt volwassen kan worden genoemd, moet er nog wel het een en ander gebeuren.

Michiel Dill is in zijn family office praktijk operationeel en coördinerend bezig als een spin in het web op het gebied van vermogensstructurering, directievoering en vermogensbeheer en adviseert in die hoedanigheid regelmatig op het gebied van VBI's. Dill was als fiscalist elf jaar werkzaam voor PwC en voelt zich nu - vrijgevochten van vaktechniek - in zijn rol van family officer als een vis in het water. 'Wij bieden onze cliënten controle over hun vermogen op hun eigen infrastructuur. Wij mogen bouwen aan en werken op die infrastructuur. Hierbij moet je niet verzanden in het "technische verhaal", maar de juiste combinatie maken op financieel, juridisch, fiscaal, operationeel en persoonlijk gebied.

Scope

'Veel andere adviseurs hebben de technische knowhow, maar vinden het op hun beurt moeilijk om hun terrein af te bakenen,' weet Dill. 'Ze willen ook buiten hun vakgebied als trusted advisor optreden. Het is in principe een goede gedachte om verder te kijken, maar ze hebben niet altijd de scope om alles te overzien.' Het ligt volgens hem dan ook niet

aan het technische verhaal dat 70% van de vermogensoverdrachten binnen families mislukt. Maar aan het feit dat het overzicht en de communicatie ontbreken. 'Daarbij worden de handen nog te weinig ineengeslagen ten dienste van de cliënt. Men ziet elkaar nog te vaak als concurrent. De verschillende specialisten moeten niet bang zijn om een ander te raadplegen of te helpen. Er ontstaat alleen knowhow dankzij knowledge sharing,' aldus Dill.

Structuurkeuze

'We beginnen elk traject door uit te zoeken welke structuur past bij de visie van de cliënt,' legt Dill uit. 'Het gaat hier om een groep mensen die zo vermogend is dat ze hun eigen private wealth structuren kunnen creëren.' In zijn praktijk zijn dit vermogens tussen de 5 en 250 miljoen euro. 'De vermogende is lang niet altijd gericht op een fiscaal maximale strategie. Grip, continuïteit, (rechts)zekerheid en onafhankelijkheid zijn minstens net zo belangrijk. We bieden de meest optimale structuren aan en zetten zo bijvoorbeeld de VBI naast verschillende buitenlandse structuren. De cliënt kiest vervolgens zelf de meest passende infrastructuur.

Het is goed om te zien dat er in toenemende mate voor de VBI wordt gekozen. Maar toch loopt er nog zeer veel van origine Nederlands vermogen via het buitenland. Zonde, want daar loopt de Staat geld mis. Het vermogensbeheer en overige dienstverlening ten behoeve van de doelgroep vraagt om hoogwaardige dienstverlening. De BV Nederland heeft er dus veel baat bij als vermogens in Nederland zijn 'gevestigd'. Meer vermogensbeheer leidt tot meer werkgelegenheid en een goede omgeving voor familievermogens draagt substantieel bij aan de Nederlandse economie. Alhoewel de VBI vrijgesteld is van vennootschapsbelasting, resulteert deze ten opzichte van een buitenlandse structuur wel in Nederlandse

belastingafdracht via bijvoorbeeld bronheffingen, loonbelasting en BTW.

Nu buitenlandse structuren onder vuur liggen en er een begrotingsgat is dat steeds moeilijker gedicht lijkt te worden, is dit hét moment voor de overheid om de VBI verder naar voren te schuiven en zo meer vermogen aan Nederland te binden.'

Concurrentiepositie VBI

Hoewel Dill de VBI momenteel als het juiste Nederlandse beleggingsalternatief beschouwt, ziet hij nog wel wat verbeterpunten. De VBI moet namelijk opboksen tegen internationale structuren en kan daarbij elk steuntje in de rug gebruiken. 'Gelukkig betalen de meeste Nederlandse families liever belasting voor de Nederlandse lantaarnpalen dan voor Luxemburgse, dus de VBI heeft een streepje voor. Maar ze laten zich aan de andere kant het kaas niet van het brood eten, dus het verschil moet niet te groot worden.'

Anonimiteit

'Een van de voordelen van het buitenland is dat het vermogen buiten zicht blijft. Niet om zwart geld te verbergen, maar onze cliënten zitten niet te wachten om in lijstjes als die van de Quote terecht te komen. En dan is het een groot voordeel om onder de radar te blijven.' In dat opzicht is de VBI ook gegroeid. Waar in de eerste jaren na introductie veelal gebruik werd gemaakt van een standaard nv, wordt nu steeds meer gekozen voor een fonds voor gemene rekening. Volgens de regelgeving moet een VBI sowieso een van deze twee rechtsvormen aannemen. Door voor de laatste te kiezen, is er geen publicatieplicht, wat vanuit het oogpunt van anonimiseren natuurlijk een groot goed is.'

Financiële instrumenten

Een vrijgestelde beleggingsinstelling mag alleen beleggen in financiële instrumenten zoals in de Wft beschreven. Vervolgens worden daarop in de fiscale regelgeving uitzonderingen gemaakt ten aanzien van bijvoorbeeld vastgoed. Dat wordt volgens Dill in de praktijk echter veel te rigide uitgelegd. 'Zo wordt de VBI weliswaar verboden om direct in Nederlandse stenen te beleggen, maar in beursgenoteerd vastgoed en fondsen met participaties kan wel belegd worden mits deze niet fiscaal transparant zijn. Buitenlands vastgoed is al helemaal geen probleem. En ook het begrip financieel instrument zelf is vrij ruim uit te leggen. Veel families willen niet hun hele vermogen (vaak slechts een beperkt gedeelte) op de financiële markten beleggen. Alhoewel niet onbeperkt, is de VBI ook geschikt voor het voeren van een dergelijk breed en strategisch beleggingsbeleid. De mogelijkheden van de VBI zijn dus groter dan in eerste instantie gedacht.' Dill plaatst daarbij wel de kanttekening dat de fondskosten en bronbelastingen niet uit het oog verloren mogen worden. Op de vaak hoge beleggingskosten kan in veel gevallen flink worden bespaard.

Uitvoering

Maar niet alles is rozengeur en maneschijn in het leven van de VBI. Zo waren er vanaf de invoering in augustus 2007 nog wel wat groeistuipten. De uitvoeringsproblematiek was groot volgens Dill. Het probleem was - en is - dat er weinig concrete regelgeving bestaat, waardoor er steeds overleg moet worden gepleegd met de Belastingdienst. Dill: 'Uit mijn contacten met fiscalisten blijkt dat de Belastingdienst een groot compliment verdient voor haar opstelling en bereikbaarheid, in het bijzonder de afdeling in Almelo waar de VBI's worden afgehandeld. De ervaring op het gebied van de VBI's groeit en de lijn van de fiscus wordt steeds duidelijker. Toch blijft het lastig om bij gebrek aan duidelijke regels constant

afhankelijk te zijn van overleg. Daarom zou het prettig zijn als er duidelijke regels worden geformuleerd.'

Certificering

Hoewel hij voor concrete regelgeving pleit, kan niet elke regel Dills goedkeuring wegdragen. Zo is certificeren binnen de VBI slechts onder voorwaarden toegestaan, om te voorkomen dat het vereiste open end-karakter verloren zou gaan. 'Zo wordt ons een belangrijke tool uit handen genomen om juridische zeggenschap en economische eigendom goed te splitsen', meent Dill. Voor vermogensplanning binnen families is deze splitsing essentieel. In meer algemene zin pleit Dill voor het principe van gelijke monniken, gelijke kappen. 'De faciliteiten die voor u en mij gelden indien wij ons beperkte vermogen onderbrengen bij een financiële instelling, moeten ook gelden voor degenen die hun vermogen in eigen beheer (kunnen) houden.'

'Ondanks de positieve ontwikkelingen uit de praktijk, zijn er dus nog wel een aantal verbeterpunten voor de VBI,' sluit Dill af. 'Ik hoop dat de overheid dat ook inziet en de vrijgestelde beleggingsinstelling de kans geeft om door te groeien.'

[Kader CV]

Michiel Dill (43)

1991 - 1996 Fiscaal recht Universiteit Maastricht

1996 - 2007 Belastingadviseur PricewaterhouseCoopers

2007 - 2008 Statutair directeur De Raekt

2008 - heden Directeur-eigenaar Clavis Family Office

[\Kader CV]