

HET Register

Vakblad van het Register Belastingadviseurs

REGISTER ■
BELASTING ■
ADVISEURS ■

december 2023 | nummer 6

Niet alleen willen, maar ook kunnen, durven en doen

Rondetafelgesprek over 'de menselijke maat'



Belastingplannen 2024 door Tweede Kamer flink verbouwd

Box 2 – een nieuw tijdperk!

Kroniek agro-fiscaliteit

Van het kastje naar de conflictdesk

Mondiale minimumbelasting van 15 procent



Colofon

Het Register is een uitgave van het Register Belastingadviseurs (RB), World Trade Center Den Haag Prinses Beatrixlaan 544 2595 BM Den Haag Toren C, verdieping 9 Tel. (088) 010 77 77

Het Register verschijnt zes keer per jaar en vormt een belangrijke informatiebron voor de leden van het Register Belastingadviseurs. Leden en relaties van het RB ontvangen Het Register uit hoofde van hun lidmaatschap/betrokkenheid bij het RB. Informatie over (het lidmaatschap van) het RB vindt u op www.rb.nl; informatie over het opzeggen van het lidmaatschap vindt u op www.rb.nl/lidmaatschap-opzeggen.

Redactieraad

Mr. S.F.J.J. (Sylvester) Schenk RB (hoofd-redacteur)
Prof. mr. G.J.M.E. (Guido) de Bont
Mr. dr. M.J. (Mascha) Hoogeveen
Mr. drs. M. (Martin) Klomp RB
Mr. W.J.M. (Wil) Vennix RB

Eindredactie

Drs. Wilma Straathof
E-mail: wstraathof@rb.nl

Uitgever

Register Belastingadviseurs
E-mail: communicatie@rb.nl

Rubriek Jurisprudentie en Wetgeving
Fiscaal up to Date, Dordrecht

Advertenties

Elma Media B.V.
Rob Stavenuiter
Tel.: 0226-331638
E-mail: r.stavenuiter@elma.nl

Jaargang 14, oplage 7.500

Vormgeving

Twinmedia BV, Sanne Heuker

© Register Belastingadviseurs

Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd door middel van boekdruk, foto-offset, fotokopie, microfilm of welke andere methode dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het Register Belastingadviseurs.

'Het Register' bevat informatie die met de meeste zorgvuldigheid is samengesteld. Het Register Belastingadviseurs en de bij deze uitgave betrokken redactie en medewerkers aanvaarden geen aansprakelijkheid voor mogelijke gevolgen die zouden kunnen voortvloeien uit het gebruik van de in deze uitgave opgenomen informatie.

Citeertitel: Het Register 2023/6



Redactiecolum - Deformaliseren

Prof. mr. G.J.M.E de Bont

■ 5

Kort & Bondig

■ 6

Belastingplannen 2024 door Tweede Kamer flink verbouwd

A. Knol CFP® RB, C. van Houten CFP® RB, mr. D.J. Roemeling RB en mr. R.H. van Zon RB

■ 8

Box 2 – een nieuw tijdperk!

M. Paping Msc RB

■ 13

Niet alleen willen, maar ook kunnen, durven en doen

Rondetafelgesprek over 'de menselijke maat'

■ 16

Gaat het goedkomen met Ajax?

Mr. A.C.J. van den Broek MIFSME

■ 23

Kroniek agro-fiscaliteit

Mr. R. Nijhuis RB en mr. D. Mol

■ 24

Talentontwikkeling in de fiscaliteit – in gesprek met Theo Poolen

Het interview

■ 31

Jurisprudentie en wetgeving

■ 35

Mondiale minimumbelasting van 15 procent

Mr. A.J. Mulders LL.M, R. Slootmaker en N. van Baardwijk

■ 40

Van het kastje naar de conflictdesk

Mr. S.F.J.J. Schenk RB

■ 45

Het Verenigingsnieuws

■ 49

Van het kastje naar de conflictdesk

Ik sla je op je bek... of zijn er wellicht andere manieren om (fiscale) conflicten tot een oplossing te brengen? Sylvester Schenk gaat hierover in gesprek met Marloes Lammers, bestuurslid van de Vereniging voor Fiscale Mediation (VFM).

Tekst: Sylvester Schenk

D e een (die we in het vervolg de belastingplichtige noemen) heeft geld en de ander (die noemen we hierna de Belastingdienst) wil dat hebben. Op zich hoeft dat nog geen probleem te wezen. Meestal liggen de feiten en de wet volstrekt duidelijk, en dan ben je – afgezien wellicht van kwijtschelding of een betalingsregeling – gauw uitgepraat. Dan kun je jezelf wel Reichsbürger of beter nog autonoom¹ noemen, maar dat lijken me toch vooral lichtelijk verwarde geesten die eerder amusant dan gevaarlijk zijn. Wat niet wil zeggen dat de Belastingdienst er niet de nodige (al dan niet administratieve) hinder van ondervindt².

Maar los van dergelijke dwaallichten willen belastingplichtigen in het algemeen – en ondernemers in het bijzonder – volgens de fiscus en talrijke (mij overigens onbekende) onderzoeken meestal niets liever dan hun fair share bijdragen. Toegegeven, sommige belastingplichtigen verdienen daarbij wat meer aandacht en moeten dan ook een beetje geholpen worden, maar samen komen we er best wel uit. Ach, u kent dat taaltje wel. Lukt het desondanks niet om in onderling overleg tot een vergelijk te komen, dan zijn er wettelijke kaders (bezwaar, beroep en wat al niet meer) om conflicten op een gereguleerde manier tot een goed einde te brengen. Zonder wapens, zonder geweld maar ‘gewoon’ binnen de grenzen van de rechtsstaat. Zodat je daarna weer met elkaar verder kunt. En dat is maar goed ook, want morgen is er weer een nieuwe blauwe enveloppe. Dat klinkt allemaal goed (en zonder voorbehoud: dat is het ook), maar het klinkt allemaal aanmerkelijk eenvoudiger dan het vaak is. Wellicht als gevolg daarvan is het arsenaal om conflicten op een andere manier dan de hiervoor genoemde op te lossen, flink gegroeid. Het inschakelen van de rechter heeft nu eenmaal niet de beste invloed op de persoonlij-

ke verhoudingen, is tamelijk omslachtig en duurt vaak (te) lang. ‘Duur kosten’ doet het ook, zoals dat tegenwoordig heet. En daarna moet je – zoals gezegd – toch weer met elkaar verder. We kennen dan ook inmiddels de nodige alternatieven: klachtenregelingen (in diverse soorten en maten, formeel en minder formeel), inscha-



Marloes Lammers is advocaat fiscale (fraude) zaken bij HuygenLammers, mediator en bestuurslid van de Vereniging voor Fiscale Mediation (VFM).

Grofweg gezegd wordt 80% van het probleem veroorzaakt door (mis)communicatie en slechts 20% levert echt een fiscaal dispuut op.

keling van de Nationale Ombudsman, de Inspecteur-Generaal van de Belastingdienst of de Commissie voor de Verzoekschriften van Tweede of Eerste Kamer. En als niets meer helpt, wordt zelfs met enige regelmaat de hulp van Zijne Majesteit de Koning ingeschakeld³. We kennen ook nog arbitrage en bindend advies (denk aan het EU Arbitrageverdrag, maar bij mijn weten verder *in fiscalibus* zelden toegepast), tuchtrecht (vaak terecht en vaak ook oneigenlijk gebruikt) en natuurlijk het relatief nieuwe fenomeen van mediation.

Verdwaald

Mediation wordt zowel bij de Belastingdienst⁴ als ook bij onze vereniging⁵ gebruikt. Nu weet ik niet hoe het met u gesteld is, maar persoonlijk hoor ik na een veelbelovende start van dit fenomeen, hier de laatste tijd nog maar weinig over. En dat is jammer, want los van de resultaten van mediation, de grondgedachte deugt. En daar zijn tal van redenen voor.

Eén van die redenen zou kunnen zijn dat belastingplichtigen – en hun adviseurs – regelmatig minder goed onder ogen zien wat het echte probleem, of geschil, met de Be-

lastingdienst is. Grofweg gezegd wordt 80% van het probleem veroorzaakt door (mis)communicatie en slechts 20% levert echt een fiscaal dispuut op. Bij (mis)communicatie kan dan worden gedacht aan het niet begrijpen van de vragen of de antwoorden, het niet gehoord voelen door de ene partij (belastingplichtige), maar zeker ook door de andere partij (de Belastingdienst).

Door deze perikelen die allemaal bij een onderzoek van de Belastingdienst naar voren kunnen komen, verdwalen (ik druk mij voorzichtig uit) belastingplichtigen – en hun adviseurs – regelmatig in het oerwoud aan mogelijkheden om de zaak tot een goed einde te brengen. Ik citeer de site van de VFM⁶ ⁷: *‘De praktijk wijst uit dat advocaten, accountants, belastingadviseurs, bedrijfsfiscalisten, etc. de weg naar deze alternatieve geschilbeslechting moeilijk weten te vinden. Daarbij komt ook dat deze adviseurs, net als hun klanten, met regelmaat tegen een muur aanlopen of van het kastje naar de muur worden gestuurd. Hoe kan die muur worden doorbroken? Welke routes zijn er eventueel om, om de muur heen te gaan en zo verder te komen? Om tenslotte te concluderen: ‘Voor deze situaties heeft VFM in 2022 de conflictdesk opgericht’.*

Conflictdesk

Deze conflictdesk (waarvan de bijstand – voorlopig althans – kosteloos is) wordt bemenst door leden (zowel van commerciële partijen als van de Belastingdienst) met een mediation- achtergrond. Zij lossen – zoals dat goede mediators betaamt – het probleem niet op, maar stellen zich op naast de adviseur en bespreken met hem of haar welke routes mogelijk zijn om een gerezen fiscaal conflict - bij voorkeur zonder bloedvergieten - tot een goed einde te brengen. Daarbij wordt uiteraard afgewogen wat van



iedere oplossing de voor- en de eventuele nadelen zijn. Om deze routes in kaart te brengen, wordt ook het conflict dat tussen partijen is ontstaan op ‘no name-bases’ besproken. Wederom niet met het doel om het conflict op te lossen, maar om te bezien waardoor het conflict is ontstaan. Is sprake van een bejegeningprobleem, is sprake van een juridisch probleem of is sprake van een combinatie? Elk probleem kan namelijk een andere route nodig hebben om vlot getrokken te worden.

Zonder twijfel zal bij het voorgaande rekening gehouden moeten worden met de bijzondere aard van de fiscaliteit. Waar zakelijke of familierechtelijke geschillen vaak (maar overigens lang niet altijd) beperkt blijven tot één enkel conflict heeft de relatie van een belastingplichtige tot de fiscus en/of de betreffende medewerker van de Belastingdienst vaak meer weg van een duurrelatie. Wat er ook gebeurt: de blauwe enveloppe blijft een terugkerend fenomeen. Een wellicht oneigenlijk – maar daarom nog niet minder relevant – argument is dat niet alleen de belastingplichtige met een bepaalde aanslagregelend ambtenaar verder door het leven moet, dit geldt ook voor de adviseur van die belastingplichtige. Hoewel het onjuist zou zijn om de fiscale belangen van de ene cliënt uit te ruilen tegen de belangen van een andere, is ook de belastingadviseur (m/v) maar een mens.

Welke argumenten worden afgewogen?

In de kop van deze paragraaf spreek ik nog van ‘argumenten’, maar eigenlijk wordt in het gesprek met de conflictdesk snel doorgesproken naar de belangen die partijen hebben bij het betreffende probleem/geschil. Als men in de argumentenfuik blijft zitten, dan blijft vaak ook het spreekwoord ‘als je doet wat je deed, dan krijg je wat je kreeg’ van toepassing. De adviseur heeft de conflictdesk niet voor niets ingeschakeld en wil graag de muur doorbreken waar hij voor zijn gevoel tegen aanloopt bij de kwestie van zijn klant. Om deze muur te doorbreken moet je dus niet (blijven) proberen de ander te overtuigen van jouw gelijk, maar naar andere mogelijkheden kijken. De belangrijkste stap die daarbij wordt gezet, is te kijken naar de belangen die partijen bij het conflict of eigenlijk spreken we liever over een probleem, hebben. Waar de standpunten meestal ver uit elkaar liggen, kunnen de belangen van de partijen vaak veel en veel dichterbij elkaar liggen. Zo kunnen we in zijn algemeenheid wel zeggen dat zowel de adviseur, de belastingplichtige als de Belastingdienst belang hebben

Waar we de inspecteur vaak verwijten dat hij met oogkleppen op naar een probleem kijkt, kunnen we dat zelf ook goed.



om snel tot een oplossing te komen en ook de relatie met elkaar goed te houden. Door te proberen al deze belangen van jezelf, maar ook van de ander in kaart te brengen, zorg je ervoor dat je meer oog krijgt voor de andere partij en dat er dus weer ruimte ontstaat. Die ruimte kun je dan gaan benutten om over oplossingen na te gaan denken, maar ook uit de route te komen die je bent ingeslagen en die mogelijk niet tot een bevredigende oplossing gaat zorgen.

Door naar alle belangen te kijken, zorg je er ook voor dat je op een andere manier naar de inhoud van het probleem kijkt en de emotie die erbij is komen kijken, los kunt laten. Waar we de inspecteur vaak verwijten dat hij met oogkleppen op naar een probleem kijkt, kunnen we dat zelf ook goed. Door niet alleen de emotie eruit te halen, maar ook te kijken naar waar heeft mijn klant zelf belang bij in dit probleem, komt meestal de communicatie (de wijze waarop we met elkaar praten en schrijven) ook weer in een ander daglicht te staan. In plaats van over en weer verwijten naar elkaar toe te schrijven of steeds hardere standpunten in te nemen, komt de communicatie op een niveau dat ook aan de andere kant (bij de Belastingdienst) weer ruimte ontstaat om op een andere manier (dan hokjes denken) naar het probleem te kijken. Door samen in de spiegel te kijken naar hoe het probleem - en dan met name het gedeelte van de 80% (mis)communicatie - is ontstaan, komt ook naar boven hoe het probleem op een andere manier kan worden aangepakt. Of kan duidelijk worden welke route (klacht, mediation, Nationale Ombudsman, bezwaar, etc.) kan worden bewandeld en wat de voor- en nadelen daarvan zijn. Waarbij uiteraard weer het belang van de klant bij de route in ogenschouw wordt genomen. Waar je in eerste instantie wellicht dacht dat een klacht om de betreffende ambtenaar van het dossier te krijgen, de enige manier was om eruit te komen, kan dat nu anders liggen omdat je meer oog hebt voor de belangen aan de kant van de Belastingdienst. Als het gesprek met de ambtenaar dan



op een andere manier wordt ingestoken, ontstaat meestal een open gesprek waarbij partijen over en weer elkaar wel weer 'horen' en een constructieve houding ontstaat om het probleem pragmatisch op te lossen.

Verdere gang van zaken

Als de routes in kaart zijn gebracht, gaat de adviseur vervolgens zelf weer op pad om de zaak op te pakken. De conflictdesk VFM geeft bij het bepalen van deze routes ook geen advies, maar bespreekt met de adviseur welke voor- en nadelen aan de verschillende routes zijn verbonden. Het is de adviseur zelf die vervolgens, in samenwerking met zijn klant, bepaalt welke route wordt genomen en deze vervolgens bewandelt.

De conflictdesk is uiteraard wel benieuwd of de gewijzigde route of insteek van de huidige route heeft geholpen om het probleem vlot te trekken. Om die reden wordt dan ook altijd gevraagd om een terugkoppeling van de gekozen route en de uitkomst daarvan door te geven aan de conflictdesk.

Aan het inschakelen van de conflictdesk VFM zijn - vooralsnog - geen kosten verbonden. De conflictdesk wil graag voor adviseurs een sparringpartner zijn om fiscale problemen op een andere manier dan de geëigende escalerende route (klachten, beroepsprocedures, etc.) op te lossen. Mocht de uitkomst van het overleg met de conflictdesk zijn dat mediation een van de mogelijkheden is, dan kan een lid van de vereniging worden aanbevolen om dat verder op te pakken.

Conclusie

De adviseur die het gevoel heeft - samen met zijn of haar cliënt - vast te lopen in de bureaucratie, of die door de (ambtelijke) bomen het bos niet meer ziet maar die

wel geïnteresseerd is in de routes die bewandeld zouden kunnen worden om het bos weer uit te komen, kan via de website van de VFM (vfmmediation.nl/conflictdesk) contact opnemen met de conflictdesk. Na het invullen van het formulier, wordt u op korte termijn geïnformeerd of uw zaak geschikt is voor advisering door de conflictdesk. Indien dat het geval is, dan wordt vervolgens een afspraak ingepland. <<<

Noten

- 1 www.accountancyvanmorgen.nl/2023/07/31/belastingdienst-niet-onder-Indruk-van-autonomen
- 2 Zie onder meer <https://www.binnenlandsbestuur.nl/financien/beter-omgaan-met-querulant>
- 3 Majesteit!, Belasting Magazine, 18 oktober 2012, nr. 2012/8, Sylvester Schenk
- 4 www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/nl/bezwaar-en-beroep/content/mediation
- 5 Indien tegen een lid een klacht wordt ingediend bij de Raad van Tucht wordt door de vereniging RB altijd eerst mediation voorgesteld, waarvan de kosten van de eerste sessie voor rekening van de vereniging komen.
- 6 De Vereniging voor Fiscale Mediation (VFM) is in 2005 in samenwerking met de beroepsorganisaties NOB, RB (destijds FB en CB) en NVAB opgericht als reactie op de groeiende behoefte aan alternatieve geschillenbeslechting op het gebied van belastingen.
- 7 www.vfmmediation.nl/conflictdesk