

HORIZONTAAL TOEZICHT WINT LANGZAAM MAAR ZEKER VELD

Hand in het vuur

Zo'n honderd horizontaaltoezichtconvenanten heeft de Belastingdienst al afgesloten met fiscale dienstverleners. En SRA, RB, NOAB en VLB sloten koepelconvenanten af. Nu moeten de klanten nog toeappen. Onder adviseurs lijkt de weerstand tegen horizontaal toezicht groter dan onder klanten. "Klanten die straks niet meedoen krijgen meer controle."

TEKST LEX VAN ALMELO | BEELD CORBIS, MARJA BROUWER

"Het is met horizontaal toezicht net als met je vrouw: je kunt elkaar wel vertrouwen, maar ze hoeft niet alles van je te weten." Dat zei Jörgen Raymann in juni 2011 op een bijeenkomst van achthonderd register belastingadviseurs. Met deze *wisecrack* raakte de cabaretier een gevoelige snaar. Want wie een horizontaaltoezichtconvenant tekent of zich daarbij aansluit, moet in het vooroverleg met de Belastingdienst met de billen bloot. Je moet dan zelf de kwesties aan de orde stellen waarover de Belastingdienst wellicht anders denkt. En daarmee kun je een slapende hond wekken.

MAZZELTJE

Directeur vaktechniek van accountantskantoor Nexia Nederland en oud-belastinginspecteur Arend Jan van Lint tekende in 2008 samen met Nexia-bestuurders als eerste fiscaal intermediair een convenant met de Belastingdienst. Volgens hem verandert er iets wezenlijks als je tekent. Normaal gesproken communiceer je met de Belastingdienst via het aangiftebiljet. En als de inspecteur iets ziet dat volgens hem niet klopt, corrigeert

'SOMMIGE ADVISEURS HEBBEN KOUDWATERVREES OMDAT ZE MEER VOOROVERLEG MOETEN VOEREN.'

hij dat. "Maar er bestaat een kans dat de Belastingdienst dat niet ziet. Dat mazzeltje heb je niet meer als je het convenant ondertekent. Overigens zal een goede adviseur uitsluitend pleitbare standpunten innemen." Edwin de Witte van Accon AVM: "We hebben in juni 2010 een convenant met de Belastingdienst gesloten. Sindsdien zijn we bezig om onze collega's van kantoor te informeren. Daarvoor geven wij samen met de Belastingdienst presentaties. Onze cliënten zijn wel enthousiast. Het kost ons soms meer moeite onze collega's te overtuigen dat het een ontwikkeling is waar wij achter moeten staan. Sommige adviseurs hebben een beetje koudwatervrees omdat ze meer vooroverleg moeten voeren. Ze zijn bang dat dat ten koste gaat van de creativiteit."

VAKER CONTROLE

Volgens de Belastingdienst is deelname aan horizontaal toezicht vrijwillig. In principe kijkt de Belastingdienst niet strenger naar klanten die niet meedoen. Maar verwacht wordt dat dit in de praktijk anders uitpakt. Want naarmate meer ondernemers zich tot horizontaal toezicht bekeren, hoeven er minder ondernemingen 'verticaal' te worden gecontroleerd. Jan Zweekhorst (SRA): "Tegenstanders zeggen: nu is de kans dat je wordt gecontroleerd eens in de vijftig jaar. Dat is al behoorlijk teruggebracht. Maar volgens mij gaat de kans dat je wordt gecontroleerd omhoog als je geen convenant ondertekent. In principe word je bij horizontaal toezicht - afgezien van het metatoezicht - niet meer gecontroleerd. Omdat het controleapparaat van de Belastingdienst redelijk op peil blijft, is er dus meer capaciteit om ondernemingen te controleren die niet meedoen aan horizontaal toezicht."

RESERVE ONDER ADVISEURS

Wanneer je een convenant gesloten hebt, hoef je het niet altijd eens te worden met de inspecteur. Je kunt in het vooroverleg altijd 'een pleitbaar standpunt innemen' ofwel: op een nette manier de grenzen opzoeken. En als de meningen dan blijven verschillen, kun je daarover gewoon procederen zonder het convenant in de waagschaal te stellen. Het vertrouwen krijgt pas een knauw als de Belastingdienst achteraf merkt dat de adviseur en zijn klant iets hebben verzwegen. De reserve onder adviseurs weerspiegelt zich in de cijfers. Inmiddels hebben heel wat accountants- en advieskantoren een convenant gesloten, al dan niet via een koepelorganisatie. Maar nog lang niet alle kantoren zijn bezweken voor de charmes van de Belastingdienst. Van de big four hebben Deloitte, Ernst & Young en PwC een convenant gesloten, maar KPMG niet. In de subtop

voor de klant



'OP HET PUNT VAN BEROEPSAANSPRAKELIJKHEID ZIE IK GEEN VERSCHIL.
IK DENK DAT DE KANS OP EEN CLAIM ZELFS KLEINER WORDT.'



Meer op
[Accountant.nl/
Vaktechniek](http://Accountant.nl/Vaktechniek)

124 CONVENANTEN

Op 30 september 2011 had de Belastingdienst een convenant gesloten met 118 fiscale dienstverleners en zes koepelorganisaties: SRA, Register Belastingadviseurs, NOAB en VLB, Extendum en Kwaliteitscentrum Accountancy Nederland. De fiscale intermediairs zijn allemaal accountantskantoren. De kantoren met een convenant zijn onder meer:

- Accon AVM
- BDO CampsObers
- Deloitte
- Ernst & Young
- Flynth
- GIBO
- Grant Thornton
- HLB (vijf HLB-kantoren)
- JAN
- Nexia
- PKF Wallast
- PwC

Enkele grotere accountantskantoren zijn (nog) opvallend afwezig, zoals:

- KPMG
- Mazars
- Berk
- ABAB

Op grond van het aantal vestigingen en personeelsleden kun je met enig nattevingerwerk zeggen dat de convenanten redelijk verdeeld zijn over de kantorenmarkt. Van de kleine(re) kantoren tekenden 46 een convenant; van de middelgrote vijftig, van de grote vijftien en van de big four zoals gezegd drie.

Zie www.belastingdienst.nl/convenanten



'DE BELASTINGDIENST SLUIT ALLEEN DE SEKS-INDUSTRIE, COFFEESHOPS EN FISCALE VRIJ-PLAATSEN UIT VAN HORIZONTAAL TOEZICHT.'

'OVER EEN PAAR JAAR IS HORIZONTAAL TOEZICHT ZO VER DOORGEDRONGEN DAT JE NIET KUNT ACHTERBLIJVEN.'

hadden BDO CampsObers, Grant Thornton, PKF Wallast, Flynth en GIBO medio augustus 2011 een convenant, maar Mazars, Berk en ABAB niet.

SRA heeft, net als de NOAB, Het Register Belastingadviseurs en de Vereniging van Accountants- en Belastingadviesbureaus VLB een koepelconvenant gesloten met de Belastingdienst. Ook de nieuwe koepelorganisatie Extendum en het Kwaliteitscentrum Accountancy Nederland sloten een convenant. Van de SRA-kantoren heeft ongeveer een kwart het convenant ondertekend, schat Jan Zweekhorst, die zich namens de SRA bezighoudt met horizontaal toezicht.

GEEN EXAMEN

De Belastingdienst vertrouwt in het midden en kleinbedrijf op het *tax control framework* van het accountants-c.q. advieskantoor. Dat betekent dat een kantoor dat wil meedoen drie dingen op orde moet hebben. Ten eerste moet het cliënten en opdrachten screenen. Ten tweede moet de kwaliteit van de werkzaamheden systematisch worden gewaarborgd. En ten slotte moet de vaktechniek van het kantoor zijn gegarandeerd. Jan Zweekhorst van SRA. "De Belastingdienst heeft vastgesteld dat het SRA-kwaliteitssysteem en de review goed werken. Daardoor kunnen SRA-kantoren die als lid zijn *gereviewed* het convenant zonder meer ondertekenen. Zij hoeven geen toelatingsexamen te doen." Dat neemt niet weg dat kantoren vaak nog extra voorbereidingen nodig vinden. Zo tekende ROZA al in december 2010 een convenant met de Belastingdienst. Maar het kantoor wacht nog met het benaderen van klanten. Henk-Jan Versteeg, belastingadviseur en partner/vennoot bij ROZA: "Wij willen eerst de protocollen goed tegen het licht houden. Alleen als je alle relevante vragen aan een cliënt hebt gesteld, kun je voor de aangiften van die cliënt je hand in het vuur steken. En dat is wel noodzakelijk voor een convenantaangifte."

SEKSINDUSTRIE

GIBO tekende een convenant in april 2011. "Wij hebben nog geen klanten aangemeld. Wij zijn nog in overleg met de Belastingdienst over hoe wij het moeten uitrollen", zegt directeur juridische en fiscale zaken Sylvester Schenk. "Sommige van onze klanten hebben een convenant via hun branchevereniging, zoals de vereniging van franchisenemers van Albert Heijn en de Bovag. Daar moeten we iets mee, ja. Wanneer je de klant aanmeldt op grond van jouw eigen convenant ben je medeverantwoordelijk. Maar het is voor ons nog niet duidelijk hoe dat zit wanneer zij zich hebben aangemeld op grond van een ander convenant."

Een punt is ook welke cliënten je wel en welke je niet aanmeldt.

Schenk, die tevens voorzitter is van Het Register Belastingadviseurs: “De Belastingdienst sluit alleen de seksindustrie, coffeeshops en fiscale vrijplaatsen als autosloperijen op woonwagenkampen uit van horizontaal toezicht. Voor de rest is iedereen welkom. Maar als accountant moet je je afvragen of je wel bedrijven wilt waarin veel contant geld omgaat. Want voor contant geld kun je moeilijk instaan.”

IT FISCUS TRAAG

Edwin de Witte: “In het mkb hebben wij ongeveer tweehonderd aanmeldingen gedaan. Dat wil zeggen dat we tweehonderd mkb-klanten onder ons convenant hebben gebracht. Ik denk dat negentig procent van onze klanten erachter kan staan. Maar je moet het wel eerst uitleggen. Over een paar jaar is horizontaal toezicht zo ver doorgedrongen dat je als organisatie en adviseur niet kunt achterblijven. Maar nu moet het eerst even landen.”

Jan Zweekhorst: “Om de klanten te overtuigen, moet je de voordelen op tafel leggen: een snelle aanpak, kortere doorlooptijden, eerder zekerheid. Maar de Belastingdienst is automatiseringstechnisch nog niet in staat om dat altijd waar te maken. Dat lijkt dus voorlopig een nadeel.”

Als voordelen voor de klant worden steeds genoemd dat deze snel zekerheid heeft over zijn fiscale positie, dat de aangifte snel wordt afgehandeld en de klant niet na een paar jaar nog eens een boekencontrole of discussie krijgt. Ook het vaste aanspreekpunt bij de Belastingdienst wordt gezien als een groot voordeel van horizontaal toezicht. Eigenlijk zou de communicatie met de Belastingdienst ook zonder convenant goed moeten zijn. Maar in de praktijk is het moeilijk om de Belastingdienst te bereiken. De telex en de fax zijn afgeschaft en zo maar een e-mail sturen kan niet. Wanneer je geen direct doorkiesnummer hebt, is ook communiceren per telefoon praktisch onmogelijk.

OOK ACCOUNTANTS

In de praktijk blijkt het traditionele wantrouwen tussen Belastingdienst en adviseur soms een handicap voor horizontaal toezicht.

Jan Zweekhorst: “Ik ben vanaf het allereerste begin in 2002/2003 betrokken geweest bij horizontaal toezicht. In de discussie zie ik de oude tegenstelling wij-zij terugkomen. De belastingadviseurs die er tegen zijn, zeggen ‘mooi, maar dat kan de Belastingdienst niet’. De belastinginspecteurs zeggen ‘vertrouwen?’, belastingadviseurs zijn niet te vertrouwen want zij kiezen voor hun klanten’. Dit denken moeten wij doorbreken.”

Bij accountants die jaarrekeningen samenstellen, speelt het wantrouwen minder. Zij zullen de fiscale grenzen doorgaans minder opzoeken dan de pure belastingadviseur. Maar dat wil niet zeggen dat accountants minder te maken hebben met horizontaal toezicht.



‘NOG LANG NIET ALLE KANTOREN ZIJN BEZWEKEN VOOR DE CHARMES VAN DE BELASTINGDIENST.’

Zweekhorst: “Heel veel accountants doen ook de bijbehorende aangifte. Ze zijn misschien niet de adviseur, maar wel de consulent. Iemand over wie de aangifte loopt.”

Edwin de Witte: “Bij ons vallen de aangiftes onder verantwoordelijkheid van de belastingadviseurs. Maar bij sommige klanten loopt het contract vooral via de accountant. Horizontaal toezicht geldt bij ons voor de hele organisatie. Dus niet alleen voor de fiscalisten, maar ook de accountants en de loonadministrateur.”

MINDER CLAIMS

Dat horizontaal toezicht de aansprakelijkheidsrisico's verhoogt omdat je je hand voor de cliënt in het vuur moet steken, denkt niemand.

De Witte vreest eerder een bestuurlijke boete wegens medeplegen dan een claim van de klant: “In de relatie met de klant verandert er niets. Wel komt nu de fiscus erbij. Maar ik geloof absoluut dat het aantal claims zal afnemen. Je hebt straks veel minder discussie met de Belastingdienst. Als de klant achteraf toch een boete krijgt, komt dat doordat hij niet alle informatie op tafel heeft gelegd. Als de klant ons daar dan op aanspreekt, zeggen wij: als wij niet goed zijn geïnformeerd, kunnen wij een boete niet voorkomen.”

Jan Zweekhorst: “Op het punt van beroepsaansprakelijkheid zie ik geen verschil. Uitgaande van open communicatie met je klanten, denk ik dat de kans op een claim zelfs kleiner wordt.” □