
Vergaderjaar 2016–2017

34 566

Parlementaire ondervraging Fiscale constructies

Nr. 4

VERSLAGEN VAN OPENBARE VERHOREN

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 7 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord worden: de heer Leenman en de heer Van den Berg.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 9.29 uur.

De voorzitter:

Goedemorgen, mijnheer Leenman en mijnheer Van den Berg. Het is de eerste keer dat het Nederlandse parlement een parlementaire ondervraging heeft georganiseerd en die gaat over fiscale constructies. Aanleiding zijn de Panama Papers, die veel informatie hebben verschaft over belastingontwijking en -ontduiking in de wereld. Deze parlementaire ondervragingscommissie heeft twee hoofddoelen, namelijk in kaart brengen wat er gebeurt in het buitenland met Nederlandse vermogens en in kaart brengen wat er gebeurt met doorstroomvennootschappen, zogenaamde «brievenbusmaatschappijen» in Nederland. Wij horen daartoe 27 getuigen en deskundigen in twee weken tijd.

We beginnen deze week met voornamelijk deskundigen. Vandaag staat in het teken van de eerste onderzoeksvraag, namelijk afgescheiden persoonlijke vermogens waardoor veelal rijke, vermogende mensen hun geld in het buitenland kunnen onderbrengen. Daar zullen we vanmiddag mensen van de Belastingdienst over horen. Vanmiddag zullen we ook horen wat de omvang ongeveer is. Vanochtend staat in het teken van brievenbusmaatschappijen in Nederland. Daar horen we u over, vanuit uw rol bij de Belastingdienst.

Alle verhoren vinden plaats onder ede. Dat betekent dat mensen verplicht zijn om de waarheid te vertellen. Ik vraag u met de belofte te bevestigen dat u uw verslag onpartijdig en naar beste weten zult uitbrengen.

In handen van de voorzitter leggen de heren Leenman en Van den Berg de belofte af.

De voorzitter:

U staat nu beide onder ede. Bij deze parlementaire ondervraging is er de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. U hebt allebei aangegeven dat te willen doen. Daarvoor wil ik u eerst het woord geven.

De heer Leenman:

Ik wil graag van de openingsverklaring gebruikmaken om me even voor te stellen. Mijn naam is Joris-Jan Leenman. Ik ben voorzitter van de Coördinatiegroep Taxhavens en Concernfinanciering (CTC) van de Belastingdienst. Onze coördinatiegroep bestaat eigenlijk uit twee werkverbanden. Ik neem aan dat u vooral belangstelling hebt voor het eerste werkverband. Dat gaat over het tegengaan van grondslaguitholling, de Nederlandse grondslag van de vennootschapsbelasting. Daar hebben

we twee hoofdinstrumenten voor of twee hoofdthema's die we daarbij behandelen. Het eerste is de renteaftrekbepanking in de vennootschapsbelasting en het tweede het stalling van immateriële activa in buitenlandse taxhavens, die we bestrijden. Het tweede werkverband, dat vermoedelijk iets minder uw aandacht zal vragen, is de uitvoeringscoördinatie van de innovatiebox.

De voorzitter:

Dank u wel. Dan geef ik het woord aan de heer Van den Berg.

De heer Van den Berg:

Mijn naam is Ben van den Berg. Ik ben van de Coördinatiegroep Taxhavens en Concernfinanciering. Naast de renteaftrekproblematiek, ben ik vooral bezig met STIATH-zaken. STIATH is een samenwerkingsverband van drie coördinatiegroepen, namelijk de Coördinatiegroep Verrekenprijzen (CGVP), de Coördinatiegroep Constructiebestrijding (CCB) en de CTC. STIATH staat voor stalling van immateriële activa in taxhavens.

De voorzitter:

Helder. Daar komen we nog over te spreken. Dit verhoor wordt in eerste instantie afgenomen door de heren Paternotte en Van der Lee, maar het is ook mogelijk dat andere commissieleden u vragen stellen. Ik geef het woord aan de heer Paternotte.

De heer Paternotte:

Dank u wel, voorzitter. Fijn dat u hier bent, mijnheer Leenman en mijnheer Van den Berg. We gaan het zo meteen hebben over uw werk bij de CTC, maar ik wil u allereerst even mee terug nemen naar de aanleiding voor het instellen van deze ondervragingscommissie. Dat was zondagavond 3 april 2016, het moment dat wereldwijd in meer dan 100 media tegelijkertijd artikelen verschenen over de Panama Papers. Dat is het grootste datalek uit de geschiedenis en betreft de administratie van het juridische advieskantoor Mossack Fonseca & Co uit Panama, waarmee belastingontwijking en -ontduiking op grote schaal door onder andere politici, artiesten, vermogende particulieren en misdadigers werd aangetoond. Omdat fiscale constructies natuurlijk uw dagelijks werk zijn, is mijn vraag of u verrast was door die publicatie.

De heer Leenman:

Door de publicatie als zodanig wel. Die was natuurlijk spectaculair. Maar op zich dat er constructies zijn, nee.

De heer Van den Berg:

Voor ons is dit dagelijkse praktijk. Het is een lek dat naar voren gekomen is, maar op zich zijn de casusposities voor ons niet nieuw.

De heer Paternotte:

U hebt het over de casusposities. De omvang van alles wat naar voren kwam uit de Panama Papers heeft u niet verbaasd?

De heer Van den Berg:

Wat daaruit gaat voortvloeien, zal nog moeten blijken. Ik denk dat het voorbarig is om daar al een conclusie aan te verbinden.

De heer Paternotte:

Er bleek niet alleen uit dat er fiscale constructies bestaan. De schaal waarop die worden ingezet en de mate waarin vermogende particulieren daar gebruik van maken, heeft dat u ook niet verrast?

De heer **Van den Berg**:

Nee. Dit is één kantoor. Er zijn vele van dit soort kantoren.

De heer **Paternotte**:

Oké. Ik wil allereerst graag eens met u praten over de Coördinatiegroep Constructiebestrijding. Bij de Belastingdienst zijn verschillende coördinatiegroepen die zich bezighouden met fiscale constructies en ook met constructiebestrijding, zoals bijvoorbeeld de Coördinatiegroep Constructiebestrijding en ook het rulingteam, het APA/ATR-team. Kunt u voor ons schetsen hoe de CTC zich binnen de Belastingdienst precies verhoudt tot die andere teams?

De heer **Leenman**:

De CTC is ingesteld om de Nederlandse grondslag te bewaken. De CTC werkt dus op het gebied van de Nederlandse vennootschapsbelasting. Als er belastingplichtigen zijn die proberen om geen vennootschapsbelasting te betalen in Nederland, terwijl ze dat wel zouden moeten doen en ze doen dat door een financieringsconstructie dan wel een stallingsconstructie op te tuigen, komen wij in het geweer. We werken uiteraard samen met andere teams, coördinatiegroepen en kennisgroepen binnen de Belastingdienst. U noemt het APA/ATR-team. Dat is een heel ander werkterrein. Als zij in hun werk bijvoorbeeld stuiten op een financieringsconstructie, schakelen ze altijd iemand van de CTC bij en wordt er gekeken of die constructie wel of niet kan. Als die niet kan, wordt die uiteraard bestreden. Hetzelfde geldt voor andere vraagstukken die opkomen. Soms raakt het aan verrekenprijzen. Dan schakelen we de kennisgroep voor verrekenprijzen bij. Als het gaat over vraagstukken rond de deelnemingsvrijstelling, werken we samen met de mensen van de deelnemingsvrijstellingen, de superexperts op dat gebied. Ik denk dat het goed is om te beseffen dat het normaal gesproken altijd de belastinginspecteur is die aan de lat staat. Die heeft het directe contact met de belastingplichtige. Die staat er in principe alleen met zijn behandelteam voor, als er met bijvoorbeeld een groot bedrijf gesproken moet worden. Als daar ingewikkelde vragen naar voren komen, waarbij een bedrijf zich bijvoorbeeld laat bijstaan door veel dure adviseurs en veel kennis inkoopt, zit zo'n inspecteur toch enigszins alleen. De Belastingdienst heeft daar dan ook gebundelde kennis tegenover gezet. Die is georganiseerd in de vorm van coördinatiegroepen, waar de CTC er een van is.

De heer **Paternotte**:

In die zin bent u het kenniscentrum bij de Belastingdienst op het gebied van taxhavens en concernfinanciering.

De heer **Leenman**:

Ja, dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Inspecteurs kunnen naar u toe komen. Kunnen belastingplichtigen ook naar u toe komen?

De heer **Leenman**:

Niet direct. Wij ondersteunen inspecteurs. Als een belastingplichtige een vraag heeft die hij wil bespreken met de Belastingdienst, heeft hij zich normaal gesproken te melden bij zijn eigen inspecteur.

De heer **Paternotte**:

Komen belastingplichtigen soms via de inspecteur wel bij u terecht?

De heer **Leenman**:

Wij ondersteunen inspecteurs. Als het een werkterrein is waar wij bevoegd op zijn, worden wij bijgeschakeld en dan trekken we samen met de inspecteur op. Dan kan het zijn dat er een bespreking is waar de inspecteur aan tafel zit en waar ook iemand van de CTC aan tafel zit.

De heer **Paternotte**:

U komt in uw werk natuurlijk fiscale constructies tegen die te maken kunnen hebben met belastingontwijking en belastingontduiking. Het ene mag wel, het andere mag niet. Kunt u ons vertellen waar u in dat werk het onderscheid maakt?

De heer **Leenman**:

Zoals ik al zei, hebben we twee werkterreinen bij de grondslagbewaking: de renteconstructies en de stallingsconstructies. Bij de renteconstructies is de aard van het werk heel erg de wetsinterpretatie. Er is een aantal wetsartikelen en op onderdelen is niet precies duidelijk hoe die uit zouden moeten pakken in de praktijk. We zien wel dat er soms grote bedragen aan belastinggeld mee gemoeid zijn, dus dat heeft onze kritische aandacht: mag het wel of mag het niet? Als het wel mag, is het een geoorloofde belastingontwijking. Als het uiteindelijk niet mag, was het onduidelijk of het ontwijking of ontduiking was. Dan moet het eerst uitgediscussieerd en soms uitgeprocedeerd worden voordat duidelijk is of het uiteindelijk ontwijking of ontduiking was.

De heer **Paternotte**:

Waar hebt u het meeste mee te maken?

De heer **Leenman**:

In feite ontwijking, waarbij dan uiteindelijk wordt vastgesteld of het wel of niet mocht. Dan was het nog geen ontduiking, omdat nog niet vaststond dat het niet mocht.

De heer **Paternotte**:

Stel dat u iets tegenkomt wat niet mag. We gaan later nog verder in op de techniek van deze ontwijkings/ontduikingsconstructies. Als u iets tegenkomt wat niet mag, wat is dan het moment waarop de FIOD dan wel het Openbaar Ministerie in beeld komt?

De heer **Leenman**:

Misschien kan de heer Van den Berg daar het beste iets over zeggen.

De heer **Van den Berg**:

Dan moet op een gegeven moment duidelijk zijn dat er een constructie is die tegen de wet- en regelgeving ingaat. Dat zal zich eerder voordoen bij stallingsconstructies, omdat daar doorgaans een beeld geschetst wordt aan de Belastingdienst dat niet overeenstemt met de achterliggende werkelijkheid. Daar richten onze onderzoeken zich dan ook op.

De heer **Paternotte**:

Misschien even heel kort, want we gaan er later nader op in. Bij stalling denken de meeste mensen aan een fiets. U hebt het over een stallingsconstructie. Kunt u kort uitleggen waar u het dan over hebt?

De heer **Van den Berg**:

Dan hebben we het over merkenrechten, octrooien en patenten die in een taxhaven weggezet worden om vervolgens door middel van een royaltystroom de Nederlandse grondslag te eroderen.

De heer **Paternotte**:

Bij de taxhaven denken de meeste mensen aan een belastingparadijs. Is dat volgens u ook de Nederlandse vertaling van «taxhaven».

De heer **Leenman**:

Ik denk dat het wel de meest letterlijke vertaling is. Onze coördinatiegroep is echter meer geïnteresseerd in wat het eigenlijke effect is van een constructie dan of die echt met een belastingparadijs als zodanig te maken heeft. Een belastingparadijs zou dan een land zijn met een laag tarief. Als daar via een trucje winst heen wordt verplaatst, is dat iets wat absoluut onze aandacht heeft. Bij rentestructies kan het ook voorkomen dat er in wat hoger belastende landen nog heel veel compensabele verliezen staan, die vervolgens in een financieringsconstructie alsnog worden benut. Dat zou ook Nederlandse grondslaguitholling kunnen betekenen. In dat geval zou de taxhaven dat hoger belastende land zijn waar die compensabele verliezen nog staan.

De heer **Paternotte**:

Er zijn dus landen die door aftrekposten, om het zo maar te noemen, op een bepaalde manier aantrekkelijk kunnen zijn, hoewel ze niet bekend staan als belastingparadijs. Wat komt u nu het meeste tegen in de constructies? Zijn dat de klassieke belastingparadijzen of komt u allerlei landen tegen?

De heer **Leenman**:

Als ik puur vanuit de rentestructies kijk, zien we verschillende constructies terugkomen. Er zijn eigenlijk drie hoofdmaken. Er is wat u het klassieke belastingparadijs noemt. Dat is een land met een heel laag tarief. We zien ook wel dat er gebruik wordt gemaakt van landen waar het concern bijvoorbeeld nog veel verliezen heeft staan. Daarnaast zien we dat er gebruik wordt gemaakt van zogenoemde «mismatches», dus kwalificatieverschillen tussen belastingstelsels waardoor er in feite geen belasting wordt betaald.

De heer **Paternotte**:

We gaan het hebben over de grondslaguitholling, want dat is het belangrijkste deel van uw werk en dat is ook de reden dat we u hier hebben uitgenodigd. Kunt u ons allereerst uitleggen of we het, als we het over grondslaguitholling hebben, altijd over belastingontwijking hebben of juist over belastingontduiking?

De heer **Leenman**:

Ik denk dat het waar het gaat om de rentestructies vooral over belastingontwijking gaat in eerste instantie. De vraag is dan of het geoorloofde belastingontwijking of ongeoorloofde belastingontwijking is. Dat is een beetje een onderscheid dat natuurlijk in feite niet bestaat. Iets is zwart of iets is wit. In de praktijk blijkt echter ook vaak dat de wet niet helemaal duidelijk is, dus dat er grijstinten in zitten. Dan kan een

belastingplichtige natuurlijk de stelling innemen dat het wit is en wij vanuit de Belastingdienst kunnen dan denken dat het niet wit is, maar donkergrijs of zwart.

De heer **Paternotte**:

Is dat voor u wel altijd duidelijk?

De heer **Leenman**:

We hebben daar onze beleidslijnen voor. Die zijn ook gepubliceerd door de Staatssecretaris. Dat is ons toetsingskader. Je hebt altijd de dubbeltje-op-zijn-kantgevallen. Die houd je. Vaak kunnen we ons echter wel een oordeel vormen.

De heer **Paternotte**:

U gaf net aan dat belastingontwijking legaal is, geoorloofd is. U hebt het echter ook over ongeoorloofde belastingontwijking.

De heer **Leenman**:

Dat zit meer in dat grijze gebied.

De heer **Paternotte**:

Er is dus inderdaad een ingewikkeld grijs gebied.

De heer **Leenman**:

Dan is het nog niet uitgemaakt of het nu legale belastingontwijking is of illegale belastingontduiking. Dat is dan eigenlijk nog een vraagteken.

De heer **Paternotte**:

Hoe gaat u om met zo'n grijs gebied? Het is voor u blijkbaar ook niet altijd eenvoudig om dat te beoordelen.

De heer **Leenman**:

We kijken vooral naar wat er eigenlijk gebeurt. Renteaftrekconstructies gaan wel 20 of 30 jaar terug. Het begon soms met heel eenvoudige constructies. De meest simpele constructie was eigenlijk dat er een moedermaatschappij in een echte taxhaven was en een dochtermaatschappij in Nederland. De Nederlandse dochtermaatschappij keerde een dividend uit aan haar moedermaatschappij en betaalde dat geld niet echt, maar bleef het schuldig. Het effect was dat er helemaal niets veranderde aan dat concern, behalve dat er in Nederland een schuld verscheen met een te betalen renteverplichting en er dus een aftrekpost verscheen. Bij die heel simpele vorm constateer je als Belastingdienst dat er eigenlijk helemaal niets gebeurt, behalve dat er een schuld ontstaat in Nederland en er een kostenpost wordt opgevoerd in Nederland waardoor de Nederlandse vennootschapsbelastinggrondslag flink wordt beperkt. Dat vinden wij meer dan verdacht.

De heer **Paternotte**:

Dat mag niet?

De heer **Leenman**:

In dit geval hebben we het bestreden. Uiteindelijk is ook in de wet opgenomen dat dat een situatie is waarin de renteaftrek in principe wordt geweigerd.

De heer **Paternotte**:

Zijn er ook structuren waarin die renteaftrekbeperking eigenlijk belastingontwijking is, maar waarin die gemakkelijk kan overgaan in ontduiking?

De heer **Leenman**:

Dat vind ik lastig te zeggen. Als iets nog niet duidelijk is, kun je niet al zeggen dat het ontduiking is. We zeggen hooguit dat het nog niet duidelijk is. We denken dat de Nederlandse belastinggrondslag in het geding is, dus we bestrijden zo'n constructie. Op het moment dat de rechter heeft vastgesteld dat die constructie niet mag, is de volgende die dat doet aan het ontduiken. Op dat moment is immers duidelijk dat hij buiten de grens van de wet aan het opereren is. Tot die tijd is het niet duidelijk, dus dan kun je niet al zeggen dat het ontduiking is.

De heer **Paternotte**:

Zijn er bepaalde kenmerken van dat soort constructies waardoor u snel en makkelijk ontduiking herkent?

De heer **Leenman**:

Ik denk die die vraag meer iets is voor de heer Van den Berg.

De heer **Van den Berg**:

Ik wil daar wel op reageren. Er is een vraag opgenomen in het aangiftebiljet om te bewaken dat bepaalde rente niet zomaar aftrekbaar is. Dan moet men gebruikmaken van de tegenbewijsregeling om aan te tonen dat er zakelijke overwegingen zijn. Het komt voor dat dat kruisje niet wordt gezet op het aangiftebiljet. Het komt, sterker nog, ook voor dat men het presenteert alsof er rente wordt betaald aan een derde partij, terwijl er uiteindelijk een versluieringsstructuur achter zit en er feitelijk toch gewoon interne rente blijkt te zijn die onder de renteaftrekbeperking valt. Als we in dat soort sferen terechtkomen, kan het toch een andere kant op gaan dan alleen maar de uitleg van de wet.

De heer **Paternotte**:

Dan gaan er wel alarmbellen rinkelen?

De heer **Van den Berg**:

Ja, dan gaan de alarmbellen rinkelen.

De heer **Paternotte**:

Komen er ook weleens bedrijven met een constructie naar u toe om te vragen of die mag?

De heer **Leenman**:

Ja. Vooroverleg over financiering komt voor. Elk bedrijf moet zichzelf financieren. Het gaat vaak, zeker bij multinationals, om grote bedragen, dus ook in de belastingen zijn er grote bedragen mee gemoeid. Het feit dat een bedrijf vreemd vermogen aantrekt, is als zodanig heel gebruikelijk en heel normaal. Het kan zijn dat een bedrijf er zekerheid vooraf over wil hebben of de rente aftrekbaar is of niet.

De heer **Paternotte**:

Die zekerheid kunt u ook geven?

De heer **Leenman**:

Dat kan, ja.

De heer **Paternotte**:

Kan een bedrijf zich daar later ook op beroepen?

De heer **Leenman**:

Dat wordt dan vastgelegd in de vorm van een vaststellingsovereenkomst en daar kan het zich uiteraard op beroepen als de feiten en omstandigheden juist zijn voorgesteld en die nog steeds kloppen.

De heer **Paternotte**:

De laatste weken wordt veel gesproken over rulings. Die zijn van het rulingteam, het APA/ATR-team, van de Belastingdienst. Dat geeft een ruling af op basis waarvan een bedrijf weet wat wel en niet mag en ook hoe de constructie in elkaar zit. Is zo'n vaststellingsovereenkomst een soort ruling?

De heer **Leenman**:

Ik denk het wel.

De heer **Paternotte**:

Weet u dan precies wanneer die vaststellingsovereenkomst onder uw taken valt en wanneer die bij dat rulingteam thuishoort?

De heer **Leenman**:

Ja. Er zijn besluiten van de Staatssecretaris waarin is aangegeven wie waarvoor verantwoordelijk is. Er is dus een instelbesluit voor mijn coördinatiegroep. Daarin staat wat de taken en bevoegdheden van de CTC zijn. Volgens mij is er precies zoiets voor het APA/ATR-team, waarin staat wat zijn taken en bevoegdheden zijn.

De heer **Paternotte**:

Kunt u een voorbeeld geven van een situatie waarin een bedrijf volgens u echt niet bij het rulingteam langs hoort te komen, maar bij u langs moet komen?

De heer **Leenman**:

Hoe bedoelt u dat precies?

De heer **Paternotte**:

U zegt dat duidelijk in beleidslijnen is vastgelegd wat de taken van het APA/ATR-team zijn wat betreft het geven van zekerheid vooraf door middel van een ruling of een vaststellingsovereenkomst en wat uw taken zijn.

De heer **Leenman**:

Het meest duidelijke is als men zekerheid wil hebben over de toepassing van een renteaftrekbepanking. Dat staat in ons instelbesluit als onze bevoegdheid of ons taakgebied omschreven. Volgens mij is dat niet als zodanig omschreven als taakgebied van het APA/ATR-team.

De heer **Paternotte**:

Als die renteaftrekbepanking een van de elementen is in een grotere constructie, geeft u dan allebei een vaststellingsovereenkomst af? Doen beide teams dat dan?

De heer **Leenman**:

Hangt er helemaal vanaf. Soms is er één vaststellingsovereenkomst waarin verschillende elementen worden geregeld of wordt vastgesteld

hoe de wet uitpakt. Het kan zijn dat dat een vaststellingsovereenkomst van het APA/ATR-team is waarbij wij wel hebben meegekeken. Dat kan.

De heer **Paternotte**:

Ik heb nog één vraag voordat we verder gaan over de renteaftrekbeperkingen. Een term die heel veel terugkomt in fiscale constructies is de «mismatch». Die heeft te maken met twee verschillende landen, twee verschillende jurisdicties. Kunt u uitleggen waarom de mismatch zo'n belangrijk element is bij fiscale constructies?

De heer **Leenman**:

Een mismatch is een kwalificatieverschil. Het betekent in feite dat het ene land een fiscale transactie of een rechtsvorm anders ziet of anders duidt dan het andere land. Er zijn verschillende verschijningsvormen denkbaar. Een is wat wij de hybride lening noemen. Dan ziet één land het als een geldlening. Als daar een vergoeding over wordt betaald, ziet het dat als rente die in principe gewoon aftrekbaar is. Het is aftrekbaar rente. Het andere land ziet de geldverstrekking als kapitaal. Dat ziet als het ware dat er een aandeel in de vennootschap is uitgegeven, waarvoor dan vaak een deelnemingsvrijstelling geldt. Dan kan het dus zijn dat in het ene land de rentebetaling aftrekbaar is, terwijl die in het andere land, het land waar die betaling dan binnenkomt, als dividend wordt gezien en vrijgesteld is. Dan heb je het beste van beide werelden.

De heer **Paternotte**:

Want dan heb je twee keer geen belasting.

De heer **Leenman**:

Ja, omdat je in het ene land een aftrekpost hebt en de winst in het andere land niet wordt belast. Hetzelfde is ook mogelijk met rechtsvormen, dat het ene land een rechtsvorm als zelfstandig belastingplichtig ziet en dus bijvoorbeeld in de vennootschapsbelastingheffing betreft en het andere land niet. Dat ziet hem bijvoorbeeld als fiscaal transparant, dus ziet het hele lichaam niet.

De heer **Paternotte**:

Komt u nog veel mismatches tegen in uw werk?

De heer **Leenman**:

Dit is een van de technieken in belasting- en financieringsconstructies om ervoor te zorgen dat er per saldo vaker rente wordt afgetrokken dan die wordt belast. Dat kan op zo'n manier en dat komen we regelmatig tegen.

De heer **Paternotte**:

Daar komen we straks nog op terug bij de constructies zelf. Ik kijk naar de heer Van der Lee, die verder in zal gaan op de renteaftrekbeperkingen.

De heer **Van der Lee**:

Dank u wel. Ik wil inderdaad even wat meer inzoomen op de renteaftrekmogelijkheden binnen de vennootschapsbelasting. Daarna gaan we even dieper inzoomen op de stallingsconstructies. Allereerst is het misschien goed als u nog even uitlegt dat vreemd vermogen anders behandeld wordt dan eigen vermogen. Dat is immers toch de bron van het ontstaan van renteaftrekmogelijkheden.

De heer **Leenman**:

Dat klopt inderdaad. De Nederlandse vennootschapsbelasting heft belasting over winst van een vennootschap, dus een bv of een nv. Het kan ook een buitenlandse Ltd (limited) zijn die in Nederland is gevestigd. Die winst wordt in feite bepaald op basis van bedrijfseconomische principes. Je hebt dus alle inkomsten. Daar moet je alle kosten vanaf trekken. Wat er overblijft is de winst en die wordt belast. Financieringskosten, dus rente, behoren tot de kosten, dus die verlagen de winst. Wat er vervolgens overblijft, de winst, kan eventueel worden uitgedeeld aan de aandeelhouders in de vennootschap. Dat zijn dus de mensen die het eigen vermogen aan de vennootschap ter beschikking hebben gesteld. Dat gaat dan in de vorm van een dividend. Het dividend komt in feite na de belastingheffing en is dus niet aftrekbaar. Dat is in een notendop hoe de vennootschapsbelasting werkt. Daarbij is het misschien nog interessant om te melden dat in vennootschapsbelastingland één bv geen bv is, zoals dat zo mooi heet. De aandeelhouder van een bv is heel vaak een andere bv. Om te voorkomen dat die, als die een dividend ontvangt, nog een keer vennootschapsbelasting moet betalen over winst die in feite al bij de dochtermaatschappij is belast, geldt daar de deelnemingsvrijstelling voor de uitgekeerde dividenden. Dat om het systeem te completeren.

De heer **Van der Lee**:

Klopt het dat u in u werk drie typen renteaftrekbeperkingen onderscheidt en, zo ja, kunt u die nader duiden?

De heer **Leenman**:

Ja. Er zijn in feite drie wettelijke renteaftrekbeperkingen. Er is artikel 10a, waar we het net eigenlijk vooral over hebben gehad. Dat is tegen gekunstelde renteaftrek. We hebben artikel 13l. Dat heeft een wat meer mechanische werking. Het is in feite een soort rekenregel die bovenmatige renteaftrek beperkt als met de geldlening een deelneming is gefinancierd. Dan heb je dus de situatie dat je als belastingplichtige enerzijds vrijgestelde deelnemingsvoordelen ontvangt en je daar anderzijds aftrekbare financieringskosten tegenover zou kunnen zetten. Die komen per saldo ten laste van de belastbare winst. Onder omstandigheden is die aftrek beperkt. Die aftrekbeperking ziet zowel op groepsrente als op derdenrente, dus bankrente zeg maar. De derde renteaftrekbeperking is de overnameholdingbepaling. Die betreft de situatie waarin een Nederlandse vennootschap wordt overgenomen en de overnemende partij die overname financiert met veel geldleningen, met veel schulden. Deze maatregel regelt dan dat de rente op die overnameschulden maar beperkt mag worden afgetrokken van de winst van de overgenomen vennootschap, zodat de overgenomen vennootschap als het ware niet haar overname financiert of dat in elk geval de belastingeffecten daarvan wat worden gedempt.

De heer **Van der Lee**:

U beschreef daarstraks al even een wat simpelere vorm van een gekunstelde renteaftrek. In de tijd zijn er steeds complexere structuren ontstaan. We hebben vooraf even contact met u gehad, omdat het ons goed leek dat u één voorbeeld van hoe complex zoiets constructie kan worden ook visueel zou illustreren. Het zou fijn zijn als u die even zou kunnen toelichten.

De heer **Leenman**:

Ja, even kijken. Wat we op mijn eerste slide zien, is nog steeds een heel simpel plaatje van een concern. Het is zeer gestileerd. Dit is een buitenlands concern dat ook actief is in Nederland. Rechtsonder zien we

Nederland. X BV is de Nederlandse vennootschap van dit grote concern. Dit is wat bij ons in de wandelgangen de Mauritiuszaak heet. Die is uitgeprocedeerd, helemaal tot de Hoge Raad. Dit concern heeft de vennootschappen A en B in het buitenland zitten. Dat zijn de moedervennootschappen. Verder hebben ze ook vennootschappen in een taxhaven zitten. In dit geval zijn dat de vennootschappen C en D.

Dit concern wil groeien door overnames te doen. Ze hebben alleen zelf niet genoeg geld op de plank liggen om die overnames te kunnen doen. Dus wat doet dit concern? Dit concern emitteert aandelen. Het gaat de markt op en weet een aantal institutionele beleggers te interesseren. Die zeggen: wij willen wel aandelen in jullie nemen. Het concern doet dus een aandelenemissie. In dit specifieke geval was het plan dat de externe overnames voor een deel vanuit Nederland zouden worden gedaan. We hebben gezien dat het geld dat uit de markt werd gehaald met die aandelenemissie voor een groot deel meteen op de Nederlandse bankrekening van X BV werd gestort. De aandelen werden uiteraard uitgegeven door de moedermaatschappij. Dan krijg je de situatie dat het geld zelf op de bankrekening in Nederland staat, maar dat het kapitaal is uitgegeven op het niveau van de tophoudster.

Vervolgens moet dat geld boekhoudkundig natuurlijk nog worden verwerkt. Dit concern heeft dat op de volgende manier gedaan. Eerst heeft het in het buitenland een geldlening verstrekt van A naar B. Daar is op zich helemaal niets mis mee, zou je zeggen. Dat zijn rentebaten bij A en een renteaftrek bij B, dus dat is keurig in evenwicht. Daarna hebben ze een kapitaalstorting gedaan in C. Dan komt het geld in de vorm van eigen vermogen binnen in de taxhaven. Binnen de taxhaven hebben ze een renteloze lening verstrekt van vennootschap C naar vennootschap D. Het effect daarvan is dat er eigenlijk niets gebeurt. Er is geen renteaftrek en er zijn geen rentebaten. Dan pas komt de boekhoudkundige verwerking naar Nederland aan de orde. Dat is de 10a-lening. Die is gekoppeld aan de verwerving van wat in ons jargon «target» het, dus de externe vennootschap die wordt overgenomen.

Artikel 10a grijpt aan bij een groepslening. Nou, die is er dus. Dat is de lening van D aan X BV, terzake van bepaalde rechtshandelingen. Een van die rechtshandelingen is – ik noemde het net al – een dividenduitkering. In dit geval is de rechtshandeling de aankoop van de targetvennootschap. Dan valt deze transactie binnen de renteaftrekbeperking van artikel 10a. Als je naar het effect kijkt, zie je dat er een minnetje bij X BV verschijnt – dat is de rentebetaling voor die 10a-lening – terwijl het plusje in de taxhaven valt. Als je dan de hele structuur in ogenschouw neemt, zie je dat er een minnetje meer is dan een plusje dat belast wordt. Dat minnetje is ten laste gekomen van de Nederlandse vennootschapsbelasting-grondslag.

In dit geval valt men dus binnen de renteaftrekbeperking van 10a. Dan is de rente in principe niet aftrekbaar, tenzij de belastingplichtige aan een van de tegenbewijsregelingen voldoet. Dat is ofwel dat er compenserend wordt geheven, dus dat er over het plusje voldoende belastingheffing plaatsvindt. Dat is in dit geval in de taxhaven. Voldoende belastingheffing is belastingheffing naar een tarief van 10% of meer. In dit geval is dat niet door de belastingplichtige ingebracht, dus we vermoeden dat dat niet aan de orde is geweest. Het andere is dat de belastingplichtige zegt dat zowel de rechtshandeling als de financiering door zakelijke redenen is

ingegeven. Dan moet de belastingplichtige dat aannemelijk maken. Die moet dat bewijzen.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u dat laatste nog iets preciezer uitleggen. De term «zakelijk» schept namelijk verwarring, heb ik gemerkt. Er is een zakelijk motief om een bedrijf over te nemen en de vraag is of de financiering ook zakelijk is.

De heer **Leenman**:

Wij zien eigenlijk twee toetsen bij de dubbele zakelijkheidstoets, zoals dat bij ons heet. Dat een Nederlands bedrijf een ander bedrijf overneemt, zal meestal zakelijk zijn. Dat is aan de orde van de dag. Het uitbreiden van de ondernemingsactiviteiten door een concurrent te kopen, is vaak zakelijk. In heel extreme gevallen zou dat niet zakelijk kunnen zijn. Iets anders bij deze constructie is de vraag of dat op deze manier gefinancierd had moeten worden. Is de financiering vooral ingegeven om de Nederlandse grondslag uit te hollen of is het eigenlijk heel logisch dat de financiering zo is vormgegeven? Dat is de discussie die dan gevoerd moet worden. In dit geval kun je je ook voorstellen dat er rechtstreeks eigen vermogen zou zijn gestort in de Nederlandse bv, om maar eens iets te noemen. Dan hadden ze ook het geld gehad om de externe overname te doen en dan waren er niet meer minnetjes dan plusjes geweest in de gehele concern-structuur. In dit geval heeft de belastingplichtige onvoldoende aannemelijk kunnen maken dat voor de omleiding over de taxhavens, wat we een «onzakelijke omleiding noemen», een goede reden was.

De heer **Van der Lee**:

Dit is een variant. U komt nog complexere structuren tegen. Wie is er nu eigenlijk betrokken bij het opzetten hiervan? Bedenkt het bedrijf die zelf?

De heer **Leenman**:

Volgens mij is dat heel wisselend. Soms zitten we aan tafel met het bedrijf zelf. Heel vaak zitten er belastingadviseurs bij, die er ook bij betrokken zijn geweest. Die adviseren het bedrijf. Het bedrijf koopt uiteraard belastingadvies in. Daarbij zullen ongetwijfeld ook dit soort constructies de revue passeren.

De heer **Van der Lee**:

In uw werk op dit terrein speelt ook de bewijslast een rol. Die is op een bepaalde manier wel bijzonder. Kunt u daar ook nog even een uitleg over geven?

De heer **Leenman**:

Het begint eigenlijk met de basis. Als een belastingplichtige een aftrekpost wil, is het in eerste instantie aan de belastingplichtige om te zeggen dat hij een aftrekpost wil. Als wij dan vragen of het wel klopt, moet hij aannemelijk maken dat hij die aftrekpost mag claimen. De renteaftrekbeperkingen geven eigenlijk specifieke regels daarvoor. De renteaftrekbeperking van artikel 10a zegt dat als je binnen het bereik van de renteaftrekbeperking valt – dat is vrij mechanisch in de wet opgenomen: er moet een rechtshandeling zijn en er moet een groepslening zijn, en als die er zijn dan je zit binnen de reikwijdte van die renteaftrekbeperking – de rente in principe niet aftrekbaar is. Dat gaat veel verder dan de normale bewijslast. Dan is de belastingplichtige in beginsel zijn renteaftrek kwijt. Dan kan hij alleen die rente toch in aftrek brengen als hij ofwel aannemelijk maakt dat er sprake is van een compenserende heffing, die belastingheffing van 10%

of meer, ofwel dat er sprake is van zakelijke redenen voor zowel de rechtshandeling als de vormgeving van de financiering.

En dan is er nog een kers op de taart. Stel dat de belastingplichtige zegt dat hij kan bewijzen dat er over de rente die hij aftrekt voldoende belastingheffing plaatsvindt in het buitenland. Daar gaat het dan vaak om, maar in binnenlandse situaties geldt de renteaftrekbeperking evenzeer. Het kan ook zijn dat wij zeggen dat het onzakelijk is, dat wij de onzake-lijkheid van de structuur af zien druipen. Dan kan de inspecteur, hoewel er sprake is van compenserende heffing, toch nog aannemelijk maken – de bewijslast ligt dan wel bij de inspecteur – dat ofwel de rechtshandeling onzakelijk is ofwel de financiering. Dan is de rente alsnog niet aftrekbaar. Je ziet dus dat het heen en weer schuift naar gelang de omstandigheden.

De heer Van der Lee:

Wat betreft die compenserende heffing, is het belangrijk om te zeggen dat die minimaal 10% moet zijn. Dat is echter vaak lager dan die bijvoorbeeld in Nederland is. Het is dus op zich al voordelig om een plek te zoeken waar je rond de 10% of iets daarboven hebt.

De heer Leenman:

Dat klopt. Als een belastingplichtige bij wijze van spreken aankomt met een compenserende heffing van 10,1%, kijken wij daar wat kritischer naar dan als een belastingplichtige aannemelijk kan maken dat er een compenserende heffing is van meer dan 25%, zoals in de Nederlandse vennootschapsbelasting.

De heer Van der Lee:

Voordat ik overga naar de stalling van immateriële activa, heb ik nog één vraag over de Mauritiuscase. Hoe is die eigenlijk afgelopen?

De heer Leenman:

Die hebben wij gelukkig gewonnen. Daarom is het ook makkelijk presenteren.

De heer Van der Lee:

Wat voor boetes of sancties zijn daaruit gevolgd?

De heer Leenman:

Volgens mij is hier de renteaftrek geschrapt en is het daarbij gebleven. Dit was zo'n geval waarin de vraag was of het wel of niet kon, of er voldoende zakelijke overwegingen waren of niet. Het zat dus in het grijze gebied.

De heer Van der Lee:

Dank u wel. Dan ga ik nu wat dieper in op de stalling van immateriële activa. Ook hier zijn tal van mogelijkheden om intellectueel eigendom in een belastingparadijs onder te brengen. Ook hier hebben we gezegd dat het goed zou zijn om het visueel even te illustreren. Dat alleen verbaal uitleggen, is namelijk best complex om te volgen. Ik denk dat het goed is om daarmee te beginnen.

De heer Van den Berg:

Dat is goed. Ik heb een veel simpeler plaatje dan mijn collega, de heer Leenman. Dat staat op de tweede slide. Ik ga toe naar een basisstructuur die we heel erg vereenvoudigd hebben. Dat begint met een mijnheer X. Mijnheer X heeft een onderneming. Daar zitten een beheervenootschap

en een werkmaatschappij onder. Het begint ermee dat mijnheer X een idee heeft. Hij gaat daar vermogen voor ter beschikking stellen. Binnen zijn vennootschappen gaat hij ook de handjes arrangeren. De mensen gaan nadenken over dat idee. Op een bepaald moment gaat mijnheer X een vennootschap oprichten in een taxhaven, Ltd IP. Als dat idee dan vorm krijgt in de zin van een octrooi, een merk of een kwekersrecht – daar is alles in denkbaar – wordt dat op naam gesteld van de Ltd om vervolgens een royaltystroom te gaan betalen vanuit de werkmaatschappij naar de taxhavenvennootschap. Wat wij in onze casus vaak zien, is dat die taxhavenvennootschap dan onder het bestuur staat van een trustkantoor. Dit is in de kern een STIATH-structuur. In de praktijk zijn ze wat complexer qua vormgeving. We zien een lijntje van de beheer-bv naar de Ltd. Dat lijntje is niet altijd evident. We zien ook wel versluieringsstructuren, waarbij erboven een Stiftung wordt gehangen of er sowieso niet wordt vermeld dat dat een deelneming is van de vennootschap. Dan komen we een beetje op een Panama Papersachtig terrein terecht.

In het verlengde daarvan wil ik gelijk een volgend plaatje presenteren, slide 3. Mijnheer X heeft na een aantal jaren zeer actief te zijn geweest, besloten om zijn vennootschap te verkopen. Dan ontstaat er heel veel cash, in BV D in dit geval. Dat kunnen tientallen en soms zelfs honderden miljoenen zijn. Mijnheer X besluit dan om het volgende te doen. Ook nu wordt er een vennootschap opgericht in een taxhaven. Vervolgens vindt er een dividenduitkering plaats naar BV M. BV M doet een kapitaalstorting aan de taxhavenvennootschap. De taxhavenvennootschap verstrekt dan een lening aan mijnheer X. In de praktijk zien we dan dat het geld van BV D rechtstreeks, direct wordt overgemaakt op de bankrekening van mijnheer X. Dat gaat doorgaans om vele miljoenen, tientallen miljoenen soms. De eindsituatie is dat mijnheer X in box 3 aan de ene kant tientallen miljoenen heeft staan, maar dat daar direct tegenover staat dat hij tientallen miljoenen schuld heeft. Per saldo is dat nul. Hij heeft geen box 2-inkomen, aangezien hij het presenteert als een lening. Er bestaat ook geen vennootschapsbelasting in Nederland, omdat de rente neerslaat in de taxhaven. De belastingheffing in Nederland is nul, terwijl er miljoenen op de bankrekening staan bij mijnheer X.

De heer **Van der Lee**:

Hoe gaat u vervolgens te werk om te voorkomen dat deze grondslaguit-holling optreedt?

De heer **Van den Berg**:

Vanuit de CTC richten we ons voornamelijk op de vestigingsplaats van die vennootschap vanwege de rentebaten, om te beoordelen of die wel thuishoren in die taxhaven dan wel of die in Nederland belast zouden moeten worden. Daarbij is het heel erg van belang om je te realiseren dat dit eigenlijk een heel vreemde eend is. Bedrijven knippen hun bedrijfsfuncties weleens op en besluiten dan om bestuurders aan te trekken die een bepaalde bedrijfsactiviteit gaan managen. Hier hebben we het over een directeur-aandeelhouder die het beheer van een vordering op zichzelf gaat uitbesteden aan een trustbestuurder. De vraag komt dan op wie er uiteindelijk over die vordering gaat. Is dat mijnheer X zelf of is dat die trustbestuurder? Wat wij in de praktijk zien, is dat dat heel vaak fout gaat en dat de trustbestuurder daar eigenlijk helemaal niets over te zeggen heeft.

De heer **Van der Lee**:

De kern van uw werk is dan om aan te tonen dat de vennootschap in het belastingparadijs eigenlijk geen zakelijke grondslag heeft?

De heer **Van den Berg**:

Het gaat om de vraag waar de werkelijke leiding van de Ltd ligt. Dat bepaalt de vestigingsplaats van die vennootschap uiteindelijk. Dat is heel erg afhankelijk van de feiten. Waar we ons bij dit soort onderzoeken erg op richten, is op wat er nu echt gebeurt. We proberen echt zicht te krijgen op de werkelijkheid achter contracten en structuurplaatjes.

De heer **Van der Lee**:

U richt zich als ik het goed heb begrepen vooral op directeuren-groootaandeelhouders bij dit type stallingsactiviteiten. Die bedenken zij vast ook niet allemaal zelf. Wie adviseert hun? Wie regelt dat voor hen?

De heer **Van den Berg**:

Dit zijn overduidelijk structuren die door belastingadviseurs worden bedacht.

De heer **Van der Lee**:

Wie voert die structuren uit?

De heer **Van den Berg**:

Wat wij zien in een aantal gevallen, is dat dat in samenwerking gebeurt tussen de belastingadviseur, de directeur-groootaandeelhouder en het trustkantoor.

De heer **Van der Lee**:

Ik denk dat we nu moeten doorgaan naar een volgend blok, naar de heer Paternotte. Daarin gaan we meer inzoomen op de bestrijding.

De heer **Paternotte**:

Ik wil met u gaan naar wat natuurlijk de kern van uw werk is, namelijk het bestrijden van die grondslaguitholling door het toepassen van die renteaftrekbepkeringen. U hebt net uitgelegd dat u drie wetsartikelen hebt om renteaftrekbepkeringen toe te passen. Mijn eerste vraag is tegen welke knelpunten u aanloopt als u die probeert toe te passen.

De heer **Leenman**:

Wat bedoelt u precies met «knelpunten»? De wet luidt zoals die is.

De heer **Paternotte**:

Laat ik iets specifiek pakken. U hebt al aangegeven dat de bewijslast in eerste instantie bij de belastingplichtige ligt.

De heer **Leenman**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Als er echter aangetoond kan worden dat er zakelijke redenen voor zijn of als er sprake is van een compenserende heffing in de andere jurisdictie, in het andere land, verschuift die bewijslast eigenlijk en komt die bij u te liggen.

De heer **Leenman**:

Dat klopt. Als er zakelijke overwegingen zijn, is het klaar. Dan heeft de belastingplichtige gewoon aannemelijk gemaakt dat de rente terecht is afgetrokken.

De heer **Paternotte**:

En als u van mening bent dat er geen zakelijke redenen zijn, terwijl dat wel wordt gesteld? Is het makkelijk voor u om aan te tonen dat het geen zakelijke lening betreft?

De heer **Leenman**:

Als wij denken dat het geen zakelijke lening is, moeten we daar natuurlijk aanwijzingen voor hebben. De belangrijkste aanwijzing die wij hebben, is vaak de structuur als zodanig. Misschien kunt u zich het plaatje van net, slide 1, voor de geest halen. Daar zie je dat het geld op een bepaalde manier door het concern heen is geleid. Als daar een relatief zwak verhaal tegenover wordt gezet, zeggen wij «u hebt ons niet overtuigd, dus we schrappen gewoon de renteaftrek», kort door de bocht gezegd. Als er wel een heel overtuigend verhaal wordt verteld en bijvoorbeeld met stukken inzichtelijk kan worden gemaakt dat het heel logisch is dat de financiering op een bepaalde manier is vormgegeven, heeft de belastingplichtige gewoon aan zijn bewijsplicht voldaan. Dat is een heel feitelijke toets.

De heer **Paternotte**:

Dan heeft de belastingplichtige aan zijn bewijsplicht voldaan, als er een overtuigend verhaal ligt. In de Mauritiuscasus gaat het onder meer over dingen die in Zuid-Afrika en Mauritius gebeuren. Er worden dingen gesteld op basis van documenten uit die landen. Gaat u dat verifiëren? Doet u daar onderzoek naar?

De heer **Leenman**:

Soms wel, soms niet. Dat hangt ervan af.

De heer **Paternotte**:

Is dat eenvoudig om te doen?

De heer **Leenman**:

Zodra we grensoverschrijdend bezig zijn, zijn er mogelijkheden. Het is echter nooit heel eenvoudig.

De heer **Paternotte**:

Wat zijn dingen waarvan u denkt dat ze uw werk een stuk makkelijker zouden maken? U zegt dat het niet altijd eenvoudig is. Welke dingen zouden het makkelijker maken om dat werk te doen?

De heer **Leenman**:

Het eenvoudigste is om gewoon in de wet te zetten dat rente niet aftrekbaar is. Dan zijn we zo ongeveer klaar, even kort door de bocht gezegd. We leven natuurlijk in een internationale context. Het basisprincipe van de vennootschapsbelasting is dat rente als kosten wordt gezien. Je zit in een internationale omgeving, dus ik verwacht eerlijk gezegd dat dat voorlopig nog wel de norm zal zijn. Er zijn renteaftrekbeperkingen die wat meer mechanisch werken, namelijk de renteaftrekbeperkingen voor bovenmatige deelnemingsrente en voor overnameholdings. Daar zijn de wettelijke grenzen vrij duidelijk, dus dan weet een belastingplichtige of hij aan de goede of de verkeerde kant van de grens zit. De interpretatiediscussies spelen daar dus wat minder. Dat is voor de

belastingplanning «heel prettig», omdat men precies weet hoe men een constructie vorm moet geven om maximale renteaftrek te krijgen.

Van een artikel als 10a gaat een zekere afschrikwekkende werking uit, omdat daar door die open norm van de zakelijkheidstoets een grijs gebied in is gecreëerd. De vraag is dan of het belastingontwijking is die mag of belastingontduiking die niet mag. Die onzekerheid maakt dat je als Belastingdienst kritischer naar die constructies kunt kijken. Daaraan vooraf gaat natuurlijk de politieke afweging of je wilt dat de Belastingdienst kritisch naar die constructies kijkt. Als het antwoord daarop ja is, maak je zo'n instrument effectiever door ervoor te zorgen dat er een grijs gebied is waar die onzekerheid heerst en waar je dus als Belastingdienst die discussie kunt aangaan en kritisch kunt kijken.

De heer Paternotte:

We hebben het al even gehad over dat grijze gebied. U zegt nu eigenlijk dat dat grijze gebied u erg helpt, omdat dat de reden is dat u zich in veel meer zaken kunt verdiepen. Als het alleen maar zwart of wit zou zijn, zou het eigenlijk veel makkelijker zijn om belasting te ontwijken.

De heer Leenman:

Ja, dat klopt.

De heer Paternotte:

Is dat dan uw oproep, dat die open normen u helpen om steeds op zoek te kunnen gaan naar nieuwe constructies en te bekijken of die wel mogen in de geest van de wet?

De heer Leenman:

Dat is de charme van renteaftrekbeperving als artikel 10a. Je hebt redelijk goed afgebakend waar de fiscale risico's zitten. Dat is een mechanische regel. Als je daarin zit, is er dus kennelijk iets aan de hand waar een fiscaal trucje achter zou kunnen zitten. Dan is het aan de belastingplichtige om aannemelijk te maken dat dat niet het geval is. Dat mechanisme maakt het voor de Belastingdienst dus wel makkelijker om daar kritisch naar te kijken. Mijn collega zei al dat een belastingplichtige verplicht is om in de aangifte aan te geven dat er zo'n situatie aan de hand is. Daar word je dan dus automatisch op gewezen. Het komt naar je toe is een grote term, maar je hoeft niet als een Sherlock Holmes op zoek te gaan naar een financieringsconstructie.

De heer Paternotte:

Bij die renteaftrekbepervingen gaat het dus vooral om de structuur waar die bewegingen van het geld zich in bevinden. Daarbij moet u natuurlijk zaken aantonen. Hoe doet u dat? Wat voor documenten vraagt u daarbij op?

De heer Leenman:

Het gaat natuurlijk om zakelijke overwegingen. De bal ligt vaak bij de belastingplichtige, ervan uitgaande dat je in die dubbele zakelijkheidstoets zit. Het is tegenbewijs dat de belastingplichtige moet leveren. Soms komt er een mooi verhaal. Dan vragen we of hij ook stukken heeft die dat verhaal onderbouwen. Dat kan van alles zijn. Dat kunnen notulen van een vergadering van de raad van bestuur zijn waarin beslist is om een bepaalde overname te doen en hoe die gefinancierd wordt. Dat kan van alles zijn.

De heer **Paternotte**:

Van notulen tot e-mails, alles wat kan aantonen dat er achter dat mooie verhaal een wat minder mooi verhaal zit?

De heer **Leenman**:

Je wilt gevoel krijgen bij de echte overwegingen van het concern om voor een bepaalde structuur te kiezen.

De heer **Paternotte**:

Die zakelijkheid is dan heel belangrijk. Laat ik dat specifieke woord nog eens pakken, een zakelijke lening. Is het voor u heel makkelijk om het onderscheid te maken tussen een zakelijke en een niet-zakelijke lening?

De heer **Leenman**:

Zakelijkheid speelt in de Wet op de vennootschapsbelasting eigenlijk op twee plekken een rol. De eerste is het verrekenprijsland. Dan is de vraag of een zakelijke lening een lening is die überhaupt zou zijn verstrekt of dat het eigenlijk eigen vermogen is, dat er andere voorwaarden aan zouden moeten zitten of dat er een ander rentepercentage op zou moeten zitten. Dat is niet de zakelijkheid waar wij ons mee bezighouden. Wij kijken meer naar het motief achter de lening. De lening is verstrekt omdat de belastingplichtige geld moest krijgen voor een bepaalde transactie. Onze vraag is dan of dat het overwegende motief is, of daar echt zakelijke overwegingen achter zitten. Bedrijfseconomisch valide overwegingen zou je het ook kunnen noemen. Hoort het bij de bedrijfsuitoefening van die belastingplichtige om zo'n lening op te nemen of is het eigenlijk maar een fiscaal trucje?

De heer **Paternotte**:

Ik ga even met u kijken naar de bestrijding van de grondslaguitholling door de stalling van immateriële activa. Dat stond mooi op het plaatje op slide 2. Daar zagen we het lampje: waar is nu eigenlijk dat briljante idee bedacht op basis waarvan de winsten worden gemaakt? Voor u is natuurlijk belangrijk wat feitelijk de vestigingsplaats is van die stalling. Hoe gaat u te werk als u zo'n vestigingsplaatsonderzoek wilt uitvoeren?

De heer **Van den Berg**:

Bij een vestigingsplaatsonderzoek draait het maar om één ding: de feiten. De norm is volstrekt helder. Op een moment dat er in een taxhaven geen enkele reële economische activiteit plaatsvindt, is er ook geen winst toe te rekenen aan zo'n taxhaven. Daar is internationaal geen discussie over. Ik denk nog weleens terug aan jaren geleden, toen ik geld ging pinnen bij de bank. Toen zei mijn zoontje: papa, waarom werk jij eigenlijk, geld haal je toch gewoon uit de muur? Hij had toen nog helemaal geen besef van het concept dat je eerst inkomen verdient door te werken, zodat je uiteindelijk geld uit de muur kunt pinnen. Het besef van dat concept mag toch bij adviseurs en professionele bestuurders wel degelijk aanwezig zijn. Daarom is die norm ook volstrekt helder.

Waar we alleen tegenaan lopen, is dat zo'n constructie op papier heel erg lijkt op een onderneming die zijn bedrijfsactiviteiten geknipt heeft en onderdelen daarvan in de wereld laat uitvoeren. Op papier ziet dat er precies hetzelfde uit. De werkelijkheid maakt echter of zo'n papieren structuur belastingontwijking, belastingontduiking of gewoon reële winstallocatie is. Het draait dus alleen maar om de feiten. Daar richt dat onderzoek zich ook op. De norm is volstrekt helder.

De heer **Paternotte**:

Kunt u een voorbeeld geven van hoe u die feiten weegt, bijvoorbeeld als wordt geclaimd dat de research and development ergens buiten Nederland heeft plaatsgevonden en dat daarmee die immateriële activa zijn gestald, maar u dat toch in twijfel trekt?

De heer **Van den Berg**:

Het begint met een beeld krijgen van wat men zegt dat de business is. Laat ik een voorbeeld geven. Stel dat men zegt: we gaan een huis bouwen. Dan is de vraag wat de activiteit is van die onderneming. Is de activiteit dat zij zelf dat huis gaat bouwen of gaat zij een aannemer inhuren om dat huis te bouwen? Die activiteiten zijn totaal verschillend. In de ene situatie houdt je je bezig met het selecteren van een goede aannemer en wat voor je huis je wilt laten bouwen en in de andere ben je een onderneming die gewoon bakstenen en cement gaat bestellen. Daar moet je eerst een beeld van krijgen. Wat is het beeld dat men schetst van de activiteiten van zo'n vennootschap? Vervolgens zullen wij kijken naar wat de jaarrekening zegt en hoe de boekhouding eruit ziet. Wat zijn de statuten van zo'n vennootschap?

Als het gaat over de werkelijke leiding, zijn contracten en al soort formele documenten echter niet bepalend voor het beantwoorden van de vraag of de leiding daadwerkelijk daar plaatsvindt. Dan moet je zicht krijgen op wie er nu eigenlijk aan de touwtjes trekt intern. Dan zul je zicht moeten krijgen op meer informele informatiesystemen. Dan valt te denken aan e-mailverkeer. Uit dat e-mailverkeer is heel goed op te bouwen hoe een bedrijfsproces in elkaar zit en wie erover beslist.

De heer **Paternotte**:

Als het gaat over de werkelijke leiding, is het dus van belang waar die persoon zich bevindt? Zit die in Nederland of buiten Nederland?

De heer **Van den Berg**:

Degene die de leiding heeft over zo'n ondernemingsactiviteit. Wat wij zien, is dat dat in de structuren die wij bestrijden zelden dat trustkantoor is. Sterker nog, ik heb dat nog niet meegemaakt. Die trustkantoren werken tegen een zeer lage vergoeding en nemen geen enkele verantwoording. De aansprakelijkheid wordt ook volledig uitgesloten op grond van het feit dat zij geen verantwoording dragen. Ze zullen dus voor elke handeling die zij doen toestemming vragen aan de directeur-grotaandeelhouder. Wij zien situaties waarin ze als ze een kostenpost van € 100 of € 200 moeten betalen, vragen of dat akkoord is om te doen, terwijl ze pretenderen vorderingen van tientallen miljoenen euro's te beheren of zelfs leningen te verstrekken van tientallen miljoenen euro's.

De heer **Paternotte**:

Komt u dat vaak tegen?

De heer **Van den Berg**:

Dat komen wij zeer regelmatig tegen.

De heer **Paternotte**:

U zegt eigenlijk dat er in vrijwel alle gevallen waarin een trustkantoor het bestuur voert en daarvoor een bescheiden vergoeding krijgt, er geen sprake is van werkelijke leiding.

De heer **Van den Berg**:

In de zaken die wij tegenkomen en die wij bestrijden – dat zijn er de afgelopen jaren enkele honderden geweest – heb ik nog niet meegemaakt dat het trustbestuur daadwerkelijk het bestuur voerde over immateriële activa en daar key decisions over nam. Dat is altijd het Nederlandse concern, als die activiteiten in Nederland plaatsvinden. Bij multinationals kan het ook zijn dat dat buiten Nederland zit. Nee, ik heb dat niet meegemaakt.

De heer **Paternotte**:

Oké. Een vraag die ik nog heb, is wat nu eigenlijk de punten zijn waarop uw werk begint. Waar komen de signalen vandaan waardoor u denkt: nu moeten wij aan de slag?

De heer **Van den Berg**:

Voor stallingsstructuren kan dat het aangiftebiljet zijn. Er is een vraag opgenomen in het aangiftebiljet. Een signaal kan komen van inspecteurs in het land, die tegen zo'n structuur aanlopen en ondersteuning willen hebben van de coördinatiegroepen. Wij raadplegen ook openbare bronnen.

De heer **Paternotte**:

U gaat dus ook zelf op zoek?

De heer **Van den Berg**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Waar komt het grootste deel van uw werk vandaan?

De heer **Van den Berg**:

Het grootste gedeelte van ons werk komt uit openbare bronnen.

De heer **Paternotte**:

Zijn er belangrijke drempels waar u tegenaan loopt bij het vaststellen van de daadwerkelijke vestigingsplaats, wat in dit geval de belangrijkste uitdaging is?

De heer **Van den Berg**:

Ik heb al aangegeven dat het in ons werk om het vaststellen van de feiten gaat, om het krijgen van een beeld van de werkelijkheid. Dat is een heel stroperig proces met betrekking tot het opvragen van informatie. Dat is een proces dat soms jaren kan duren. Dit soort zaken kunnen heel erg lang lopen. Sterker nog, die lopen doorgaans heel erg lang.

De heer **Paternotte**:

Waar gaat het dan stropen?

De heer **Van den Berg**:

Het gaat stropen doordat men met argumenten komt waarom men die informatie niet hoeft te verstrekken. Het is natuurlijk niet zo dat wij van elke vennootschap in de wereld zomaar de volledige administratie kunnen opvragen. We moeten wel een begin van een vermoeden hebben dat zo'n vennootschap mogelijkwjs in Nederland gevestigd is. Er komen dan tal van argumenten naar voren, die gebaseerd zijn op rechtsbescherming. Uiteindelijk hebben wij heel zware mogelijkheden, die wij kunnen inzetten. Die worden echter pas aan het eind van de rit ingezet, nadat vaak alle argumenten gewisseld zijn.

De heer **Paternotte**:

U zegt dat de stroperigheid een rol speelt. Kun je ook stellen dat hoe complexer de structuur is die is opgetuigd, hoe stroperiger het proces erachter is om het aan te tonen?

De heer **Van den Berg**:

Als de structuur versluierd is, wordt het een nog lastiger verhaal. Dan begint met met de vraag of je het überhaupt wel kunt detecteren. Is het wel dezelfde achterligger? Dan gaan de hakken doorgaans ook aan de andere kant nog verder in het zand en wordt het nog lastiger om informatie te verkrijgen. Dat is de specialiteit van de CCB, als versluierende structuren, APV-achtige structuren, Stiftungen en dat soort zaken een rol spelen.

De heer **Paternotte**:

Met hoeveel mensen werkt u bij de CTC?

De heer **Leenman**:

Ongeveer negentien mensen zijn bezig met de grondslaguitholling.

De heer **Paternotte**:

Over hoeveel fte hebben we het dan?

De heer **Leenman**:

De meeste mensen doen het in deeltijd, dus ik denk ongeveer zes fte.

De heer **Paternotte**:

Hebt u het idee dat dat voldoende is om deze structuren effectief te kunnen bestrijden?

De heer **Leenman**:

Bij de Belastingdienst is er volgens mij altijd veel meer werk dan je kunt doen. Het is dus altijd een grote afweging wie waar welke fte's op inzet. Wij hebben niet het totale plaatje. We hebben gewoon een aantal mensen tot onze beschikking en daar proberen we het maximale rendement uit te halen.

De heer **Paternotte**:

Oké. Ik denk dat dit een goed moment is om door te gaan praten over het toezicht.

De heer **Van der Lee**:

Voordat ik dat doe, wil ik een tussenvraag stellen. Het is uw verantwoordelijkheid om de grondslaguitholling in Nederland te voorkomen. Omgekeerd wordt Nederland echter ook gebruikt voor het stallen van immateriële activa vanuit andere landen.

De heer **Leenman**:

Wij zijn van de Nederlandse grondslagbewaking. Dat zijn dus geen structuren waar wij op focussen en waar wij ons als zodanig mee bemoeien.

De heer **Van der Lee**:

Maar denkt u dat dat wel gebeurt in Nederland?

De heer **Leenman**:

Daar kan ik vanuit mijn expertise moeilijk iets over zeggen.

De heer **Van der Lee**:

Oké. Dan ga ik nog even door op de wijze waarop u probeert om die grondslaguitholling actief te detecteren. Het gaat me dan ook even om de impact van uw werk. Kunt u bij benadering een inschatting geven van hoeveel van de grondslaguitholling u nu op het spoor komt?

De heer **Leenman**:

De voorvraag is bijna: weet u hoe groot de totale grondslaguitholling is? Dat weten we niet. Dat is een taxgapachtige vraagstelling. Vanuit de uitvoering bij de Belastingdienst weet je natuurlijk niet hoe de hele wereld er wat dat betreft uitziet. Tegen wat we vaststellen, wat we tegenkomen, proberen we iets te doen. Dat is ons perspectief. De heer Van den Berg gaf net al aan wat dat qua stallingszaken ongeveer betekent. We hebben enkele tientallen renteaftrekzaken per jaar waar we ons wat intensiever tegenaan bemoeien. Daaromheen zitten meer zaken waarin een lokale inspecteur tegen een renteaftrekconstructie aanloopt waarvan hij zelf eigenlijk al weet hoe hij het moet doen. Die loopt dan even bij iemand van de CTC langs, stelt een paar vragen en gaat vervolgens zelf verder aan de slag. Bij die renteaftrekconstructies kan het best om grote bedragen gaan. Dat varieert van enkele honderdduizenden euro's renteaftrek per jaar tot – dat zijn de meeste – miljoenen of tientallen miljoenen. Er zijn soms uitschieters van enkele honderden miljoenen per jaar aan renteaftrek per zaak.

De heer **Van der Lee**:

U zegt dat een belangrijke bron van informatie openbare bronnen zijn. Dat is bijvoorbeeld het werk van onderzoeksjournalisten of klokkenluiders en het zijn lijsten van vermogende mensen. Mag ik veronderstellen dat er een lineair verband is tussen de capaciteit van uw team en de inspecteurs die eraan werken en de mate waarin grondslaguitholling wordt gedetecteerd?

De heer **Leenman**:

Een lineair verband? Bedoelt u dat er een vaste ratio is?

De heer **Van der Lee**:

Hoe meer capaciteit je erop zet om het te detecteren, hoe meer je vindt.

De heer **Leenman**:

Dat zou best eens kunnen.

De heer **Van der Lee**:

Vindt u dat u op het moment voldoende capaciteit hebt?

De heer **Leenman**:

Dat is een beetje de vraag die net ook al werd gesteld. De Belastingdienst heeft natuurlijk een heel palet aan taken om uit te voeren. Het is aan de hogere dienstleiding om te beslissen welke capaciteit waarop wordt ingezet. Wij zijn ingesteld omdat men dat belangrijk vindt. Als er iemand weggaat, krijgen we er ook weer iemand voor terug. In die zin blijft onze capaciteit gewoon op peil.

De heer **Van der Lee**:

Hanteert u in uw handhavingspraktijk een risicogerichte benadering, waar het gaat om de bedrijven waarop u zich richt?

De heer **Leenman**:

Voor renteaftrekvraagstukken volgt het in feite uit de aangifte. Het kan ook zijn dat er bepaalde signalen elders in de Belastingdienst worden gedetecteerd. Die krijgen wij dan aangereikt en dan pakken wij die ook op.

De heer **Van der Lee**:

Bij de stalling van immateriële activa is, zo hoorden wij net, een rode vlag de aanwezigheid van een trustkantoor in een constructie. Zijn er meer rode vlaggen?

De heer **Van den Berg**:

Deze structuren doen zich in alle branches voor. Wij kunnen niet een specifieke branche aanwijzen waar het extra voorkomt. Wij hebben heel veel van dit soort zaken gezien en het komt echt in elke branche voor.

De heer **Van der Lee**:

U gaf ook al aan dat de complexiteit heel groot kan zijn en ook dat er sprake kan zijn van verhulling. Daar heb ik ook een paar vragen over. Als er sprake is van bewustzijn bij de initiator van de structuur dat de feitelijke leiding niet in het belastingparadijs zit, is het dan echt belastingontduiking?

De heer **Van den Berg**:

Als er een onjuist beeld wordt geschetst aan de Belastingdienst en de werkelijke leiding in handen is van de directeur-aandeelhouder, hebben we het, afhankelijk van de feiten van de specifieke casus, gewoon over belastingontduiking, ja.

De heer **Van der Lee**:

Doet u het onderzoek naar het verhullen zelf of draagt u het dossier op een gegeven moment over aan de CCB?

De heer **Van den Berg**:

Dit zijn dossiers die gezamenlijk opgepakt worden. De CCB, de CTC en CGVP trekken daarin gelijk op, vaak ook met behandelaars op een lokale eenheid.

De heer **Van der Lee**:

Het is misschien best ingewikkeld voor u om deze vraag te beantwoorden, maar wij als commissie vinden het toch belangrijk om te weten hoe groot de pakkans is en in hoeverre personen die dit soort constructies bedenken het risico ervaren om gepakt te worden. Kunt u daar iets over zeggen?

De heer **Van den Berg**:

Dan komen we terug op de vraag van daarnet, namelijk hoe groot het totaal is. We hebben als Belastingdienst niet de filosofie dat we iedere onderneming controleren. Verhullingsstructuren maken het nog een tandje lastiger om een beeld te krijgen van het totaal. Als de coördinatiegroepen die hierbij betrokken zijn een begin van een touwtje vasthebben, zeggen zij, ondanks de lange duur van het verstrekken van informatie en soms het traineren daarvan, niet «laat maar zitten». Het is een traject dat we ingaan. Het kan jaren duren, maar we blijven er wel aan vasthouden.

De heer **Van der Lee**:

Dat intrigeert me eigenlijk ook wel, dat het zo ontzettend lang duurt. Als je als gewone belastingplichtige een issue hebt met de Belastingdienst, zijn de termijnen nogal strak en als je je daar niet aan houdt dan zijn de sancties ook snel daar. Waarom duurt het zo lang?

De heer **Van den Berg**:

Omdat men gebruik maakt van de rechtsbescherming. Er kunnen allerlei verwijten op tafel komen. Daar worden goede adviseurs voor ingehuurd, die telkens met argumenten komen om iets niet te verstrekken. Daar moet telkens op gereageerd worden. Nogmaals, dat proces gaan wij in. Daar worden van beide kanten heel veel uren aan besteed. Aan het eind van de rit laten we daar niet in los. Het kan op een gegeven moment tot een civiele procedure leiden en tot strafzaken. Het is best een complexe route met voetangels en klemmen.

De heer **Van der Lee**:

Leidt het gegeven dat het ook wel wat geld kost om een complexe structuur op te zetten en eventueel, als het zich aandient, juridische procedures te voeren ertoe dat het vooral heel vermogende mensen zijn die dit toepassen, omdat zij het kunnen financieren?

De heer **Van den Berg**:

Het is opmerkelijk. Dat zou je verwachten, maar stallingsstructuren zie je bij wijze van spreken ook al bij de bakker op de hoek die het recept van zijn appeltaart wegzet. Zodra men meent een gouden idee te hebben, is men toch al heel snel geneigd om zo'n structuur op te zetten. Er zijn echt adviseurs die aan de onderkant van het putje zitten te adviseren. Het opzetten van zo'n structuur kost niet al te veel geld. Dan hebben we het over een paar duizend euro. Als er dan in het vooruitzicht wordt gesteld dat er duizenden euro's te verdienen zijn als het uiteindelijk een winstgevende activiteit wordt, is de verleiding voor sommige mensen erg groot.

De heer **Van der Lee**:

Er stond van de week een stuk in de krant over een bedrijf dat tegen de lamp was gelopen en dat heeft geprobeerd om degene die het fiscale advies heeft gegeven juridisch aan te pakken. Als u in uw werk iets detecteert dat tot een zaak leidt en er is sprake van ontduiking, kunnen dan ook sancties worden opgelegd degene die de constructie bedacht heeft en die geadviseerd heeft?

De heer **Van den Berg**:

Het komt voor dat wij boetes opleggen aan adviseurs.

De heer **Van der Lee**:

Hoe vaak komt dat voor?

De heer **Van den Berg**:

Ik heb daar geen exacte aantallen van, maar het komt zeker voor.

De heer **Van der Lee**:

Stel dat de wetgever op zoek zou zijn naar mogelijkheden om uw werk effectiever te maken. Denkt u dat het mogelijk is in juridische zin om de looptijden in te perken en de mogelijkheden in te perken voor bedrijven en degenen die hen adviseren in het opzetten van structuren om informatieoverdracht te traineren?

De heer **Van den Berg**:

We moeten ons realiseren dat we het hier over een heel kleine groep belastingplichtigen hebben. Er zijn heel veel belastingplichtigen die zich netjes aan de wet houden en die hebben allemaal recht op rechtsbescherming. De regels die voor hen gelden, gelden ook voor deze mensen. Hier geldt niet een andere vorm van bewijslast. Het is niet zo dat hier

andere regels gelden met betrekking tot het verkrijgen van informatie. Als we datzelfde speelveld houden, is het deze groep die juist daar gebruik van maakt. Het gevolg daarvan is dat we heel langdurige onderzoeken hebben.

De heer **Van der Lee**:

Het kwam net al even ter sprake, het verschil tussen meer open normen en juist heel strikte regels die de wetgever vastlegt. Zijn er meer mogelijkheden om open normen vast te stellen, die maken dat er voor u meer mogelijkheden ontstaan om die grondslaguitholling tegen te gaan?

De heer **Van den Berg**:

Ik wil even terugkeren naar de stallingsverhalen. De norm, namelijk dat ergens helemaal geen reële economische activiteit plaatsvindt, is heel helder. Als je die norm overtreedt, hebben we het gewoon over belastingontduiking. Een open norm suggereert dat het allemaal heel vaag en onduidelijk is hoe je het moet uitleggen. Dit is heel helder.

De heer **Van der Lee**:

Ik denk dat het goed is om over te gaan naar het volgende blok.

De heer **Paternotte**:

Ik wil graag met u naar de toekomst kijken. U hebt beiden al aangegeven dat u niet echt verrast of geschrokken was door de publicatie van de Panama Papers, maar ik denk dat heel veel mensen daar wel degelijk van zijn geschrokken. In elk geval heeft het de wereld dagenlang en misschien zelfs wekenlang bezig gehouden dat op deze schaal belastingontwijkingen ontduiking zo helder voor het voetlicht kwamen. De eerste vraag die ik wil stellen, is of u er in uw werk iets van hebt gemerkt dat de Panama Papers naar buiten zijn gekomen.

De heer **Van den Berg**:

We zijn als coördinatiegroep met de andere coördinatiegroepen betrokken bij de risicoanalyse van de gegevens die daarin zitten. Dat is vervolgens belegd bij een aparte afdeling die zich daar verder mee bezig gaat houden. Dat hebben wij ervan gemerkt tot nu toe.

De heer **Paternotte**:

Hebt u iets gemerkt aan verandering in het gedrag van de klanten waarmee u te maken hebt?

De heer **Van den Berg**:

Ah, zo bedoelt u dat. Wat wij wel merken in gesprekken met adviseurs als wij een structuur hebben opgespoord, is dat door ontwikkelingen als de Panama Papers en de hele BEPS-discussie (Base Erosion and Profit Shifting) zo'n adviseur dan zegt: dat zouden we tegenwoordig niet meer doen.

De heer **Paternotte**:

Dat zouden we tegenwoordig niet meer doen?

De heer **Van den Berg**:

Dit zouden we tegenwoordig niet meer doen, dat zouden we niet meer adviseren.

De heer **Paternotte**:

Zonder dat de wet veranderd is?

De heer **Van den Berg**:

Precies. Daarom zeg ik dat die norm al vrij helder was. Wat wij niet merken, is dat adviseurs die dat vroeger geadviseerd hebben zich nu spontaan komen melden bij de Belastingdienst en zeggen: toen vonden we dat het wel kon en nu vinden we bij nader inzien eigenlijk dat het niet kan, dus kunnen we dit oplossen? Dat heb ik nog niet gemerkt.

De heer **Paternotte**:

Waarom denkt u dat die adviseurs die stelling innemen, dat zij dit soort structuren nu niet meer zouden adviseren?

De heer **Van den Berg**:

Dat heeft te maken met de ontwikkelingen rond de Panama Papers, dat dingen in de openbaarheid komen en dat erover gesproken wordt.

De heer **Paternotte**:

De publieke beoordeling ervan?

De heer **Van den Berg**:

De publieke beoordeling speelt zeker een rol daarbij.

De heer **Paternotte**:

Oké. Merkt u ook bij de bedrijven waar u mee te maken hebt dat daar een andere benadering is?

De heer **Van den Berg**:

We hebben nog onze handen vol met werk.

De heer **Paternotte**:

Er is nog genoeg werk?

De heer **Van den Berg**:

Ja, er is genoeg werk.

De heer **Paternotte**:

De Panama Papers hebben mede geleid tot een proces, dat misschien al gaande was, waarin verschillende maatregelen worden genomen tegen belastingontwijking en belastingontduiking door de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) in de Europese Unie. Ik wil er een paar aan u voorleggen, met de vraag wat u verwacht dat het effect daarvan zou kunnen zijn. Allereerst de mandatory disclosure oftewel de verplichte rapportage van agressieve belastingontwijkingsstructuren. Dat is een verplichting die wordt opgelegd aan trustkantoren en belastingadviseurs.

De heer **Leenman**:

Dat vind ik een heel lastige, want dit is voor Nederland een heel nieuw begrip. Ik heb begrepen dat het in het Verenigd Koninkrijk wel al een tijdje is gebruikt. Ik weet niet of het daar heel goed gewerkt heeft, want men heeft het daar volgens mij vijf of zes keer moeten aanpassen. Ik verwacht dus niet dat dat het ei van Columbus zal zijn. Het kan wel helpen. Op het moment dat iets bij de Belastingdienst bekend is, maar wij onvoldoende hebben onderkend wat is, heb je echter misschien ook weer minder mogelijkheden om daar later sancties voor op te leggen. Een belastingplichtige kan er ook een soort van vertrouwen aan ontleen. Het hangt er dus heel erg vanaf hoe dat precies gaat.

De heer **Paternotte**:

Kunt u dat toelichten, uw opmerking: het is wel bekend, maar we hebben het onvoldoende onderkend?

De heer **Leenman**:

Stel dat een belastingplichtige een structuur aanmeldt bij ons, dat hij keurig in de aangifte heeft aangegeven hoe iets zit. Dan heeft men het niet verhuld of verstopt. Als je als Belastingdienst dan niet iets hebt gedaan, is de vraag of het gevolgen heeft of niet.

De heer **Paternotte**:

Wie zwijgt, stemt toe.

De heer **Leenman**:

Misschien. Dat is een dynamiek. Nu hoeven ons daar niet om te bekreunen, omdat men niet verplicht is om het aan ons voor te leggen of te openbaren. Als dat wel gebeurt, moet je daar misschien ook meer mee. De vraag is hoe vaak dan gebeurt en wat het betekent.

De heer **Paternotte**:

Dan wordt een agressieve belastingontwikningsstructuur gerapporteerd. U zegt dan: ja, als we daar dan niets mee doen ...

De heer **Leenman**:

Ik denk dat daar dan bijna de verplichting vastzit om daar wel iets mee te doen.

De heer **Paternotte**:

Wat zou dat betekenen voor u?

De heer **Leenman**:

Dat weet ik niet. Dat hangt ervan af. Als het er 10.000 zijn, hebben we puur qua personeel een probleem.

De heer **Paternotte**:

Dan is zes fte te weinig?

De heer **Leenman**:

Dat schat ik zo in, ja.

De heer **Paternotte**:

Zegt u dat u er op zich wel mee geholpen zijn?

De heer **Leenman**:

Het hangt er dus heel erg vanaf, volgens mij. Je wilt eigenlijk ook niet dat het afbreuk doet aan het instrumentarium dat je al hebt. Dat is het belangrijkste. Het zou aanvullend moeten zijn op wat je al hebt.

De heer **Paternotte**:

Op welke manier zou mandatory disclosure, dus het verplichte rapporteren, afbreuk kunnen doen aan het instrumentarium dat u nu al hebt?

De heer **Leenman**:

Bijvoorbeeld als er op de een of andere manier vertrouwen aan ontleend kan worden, doordat de Belastingdienst al kennis heeft van bepaalde feiten en omstandigheden.

De heer **Paternotte**:

Een andere maatregel van de Europese Unie is de zwarte lijst van non-coöperatieve jurisdicties. Laten we het gewoon belastingparadijzen noemen, een zwarte lijst van belastingparadijzen. Voor die landen zal dan gelden dat er wel degelijk bijvoorbeeld bronbelasting zal worden geheven. Wat voor effect verwacht u van die maatregel?

De heer **Leenman**:

Een bronbelasting – ik betrek het op de financieringsconstructies – is in feite een andere vorm van een renteaftrekbepanking. Wat je in feite doet, is toch de rente in de grondslag beperken. In feite hebben we dat voor zeer agressieve tax planning al gedaan met de rechteaftrekbepanking in artikel 10a. Het is de vraag of dat daar heel veel aan toevoegt.

De heer **Paternotte**:

U zegt eigenlijk dat u eigenlijk informeel al een zwarte lijst hebt.

De heer **Leenman**:

Ja, maar niet zozeer in de vorm van een zwarte lijst. Een zwarte lijst heeft natuurlijk een heel ander effect. Daar zit ook het naming-and-shamingeffect aan vast, maar dat is veel meer een politiek effect. Fiscaaltechnisch hebben we het natuurlijk omschreven. We hebben het eerder al gehad over de vraag wat precies een belastingparadijs is. Dat zit al ingebakken in die renteaftrekbepanking. Je kijkt heel materieel of er voldoende belastingheffing is of niet. Dat staat een beetje los van de vraag of het nu wel of niet een boevenland is.

De heer **Paternotte**:

Over die boevenlanden dan. Er nu een proces gaande om vast te stellen wat een non-coöperatieve jurisdictie is. U komt dat soort constructies natuurlijk vaak tegen. Denkt u dat het eenvoudig is om vast te stellen wie er op die zwarte lijst thuishoren? Met wie bedoel ik natuurlijk de landen.

De heer **Leenman**:

Het lijkt mij moeilijk voor een Belastingdienst om daar een oordeel over te hebben. Ik denk dat je veel meer in een politiek krachten spel zit of in een politieke afweging van wat precies het doel is van die lijst.

De heer **Paternotte**:

Zeker, maar het gaat om de term «non-coöperatief». U hebt soms misschien samenwerking nodig, van buitenlanden. Komt u ook landen tegen – u hoeft ze niet te noemen – die non-coöperatief zijn?

De heer **Leenman**:

Dan gaat het over internationale inlichtingenuitwisselingen, denk ik. Heb jij daar ervaring mee, Ben?

De heer **Van den Berg**:

De kern van de STIATH-structuren is dat alles in Nederland gebeurt. Als wij onze munitie en pijlen willen richten, moeten we ons richten op wat er hier in Nederland gebeurt en moeten we daar onze informatie vandaan halen. Op het moment dat wij ons afhankelijk gaan stellen van kleine eilandjes met een beperkte capaciteit in hun belastingadministraties om ons te voorzien van informatie om dit soort structuren te bestrijden, denk ik dat we niet op de juiste weg zitten.

De heer **Paternotte**:

Oké. U zegt dat zo'n zwarte lijst ook een bepaalde naming-and-shamingwerking kan hebben. Verwacht u daar effect van?

De heer **Leenman**:

Dat zou dan ook meer een politiek effect zijn, denk ik.

De heer **Paternotte**:

Als u kijkt naar alle maatregelen die internationaal nu worden afgesproken, het hele actieprogramma van de OESO en de Base Erosion and Profit Shifting, zijn er dan dingen waarvan u het gek vindt dat ze er niet bij zitten of die u mist?

De heer **Leenman**:

Nee. Volgens mij hebben ze het heel gedegen aangepakt in de analyse.

De heer **Paternotte**:

U zei net dat het rapporteren van agressieve belastingontwijkingsstructuren uw werk ook lastiger zou kunnen maken. Zitten er maatregelen tussen waar u die zorg bij hebt, los van die verplichte rapportage, de mandatory disclosure?

De heer **Leenman**:

Laat ik redeneren vanuit mijn eigen expertise. Op het gebied van bijvoorbeeld te renteaftrekbepeningen, is de «earning stripping»-maatregel in de EU-richtlijn opgenomen. Die moet natuurlijk geïmplementeerd worden. Het hangt heel erg af van hoe die wordt geïmplementeerd en wat je bijvoorbeeld doet met bestaande renteaftrekbepeningen wat het uiteindelijke effect is. Dat zijn natuurlijk ook weer politieke keuzes. Wat wil je wel aftrekbaar laten en wat niet? Welke technieken wil je daarvoor toepassen?

De heer **Paternotte**:

Waar zit dan uw zorg dat het een averechts effect kan hebben?

De heer **Leenman**:

De «earning stripping»-regeling is in zekere zin een vrij mechanische renteaftrekbepening. Die lijkt wat dat betreft meer op onze 13l en 15ad, om het maar eens heel technisch te houden. Dat betekent dat je daarmee de grens aangeeft waarbinnen rente aftrekbaar is en waarbuiten die die niet aftrekbaar is. Die grens zal vrij duidelijk en digitaal zijn. Die geeft dus veel duidelijkheid, maar daar kan dan dus ook op gepland worden.

De heer **Paternotte**:

Doet het ook afbreuk aan uw wens om open normen te hebben, waardoor u meer structuren ter discussie kunt stellen?

De heer **Leenman**:

Dat is één van de vragen over hoe je daar politiek tegenaan kijkt. Hoe wil je dat de renteaftrekproblematiek wordt opgelost of behandeld?

De heer **Paternotte**:

Zeker. We vragen het natuurlijk omdat u met de praktijk te maken hebt. U hebt eerder aangegeven dat het u helpt om een grijs gebied te hebben, omdat daar een afschrikwekkende werking van uitgaat en u zaken ter discussie kunt stellen.

De heer **Leenman**:

Ik kan me voorstellen dat het praktisch is om een duidelijke buitengrens aan te geven in de vorm van een «earning stripping»-regeling, dat je zegt dat het daarbuiten nooit aftrekbaar is en dat daarbinnen toch ruimte is voor een renteaftrekbepanking als artikel 10a, omdat je daarmee de echte trucjes bestrijdt. Ik kan me bijna niet voorstellen dat de bedoeling is om binnen de ruimte die een «earning stripping»-regeling geeft wel grondslaguitholling mogelijk te laten zijn. Maar dat zijn afwegingen die niet aan mij zijn uiteraard.

De heer **Paternotte**:

Dank u wel. Ik kijk even of de heer Van der Lee nog aanvullende vragen heeft.

De heer **Van der Lee**:

Nee, die heb ik niet.

De **voorzitter**:

Dan lopen we richting het eind van dit verhoor. Mevrouw Leijten heeft echter nog een aanvullende vraag. Ik geef haar daar nu de gelegenheid voor.

Mevrouw **Leijten**:

Mijnheer Van den Berg, u hebt mij getriggerd door te zeggen dat daar waar u een ontduikingsconstructie tegenkomt er altijd een trustkantoor is en dat dat voor u eigenlijk een rode vlag is. Hoe weet u of er een trustkantoor bij betrokken is als u bijvoorbeeld een aangifte ziet?

De heer **Van den Berg**:

Als je alleen maar naar de aangifte kijkt, zul je dat niet direct zien. Daar zul je toch een zeker onderzoek naar moeten gaan doen. Vroeger waren we al heel blij als we een telefoonboek hadden uit een of ander exotisch land om daar dan iets in op te zoeken. Tegenwoordig met het internet en alle openbare registers die beschikbaar zijn, is het als je een adres hebt vrij gemakkelijk om te bekijken welke bedrijven er nog meer op dat adres zitten. Op het moment dat we een paar honderd bedrijven op hetzelfde adres zien, komt er een bepaald vermoeden op.

Mevrouw **Leijten**:

Precies. Nu is door de Panama Papers duidelijk geworden voor het publiek en de politiek dat deze trustsector bestaat – deze vennootschappen, offshore-Ltd's of hoe je ze ook noemt – in Nederland en zeker ook in het buitenland, dat er trustkantoren die gevestigd zijn op één adres die geen economische activiteit hebben. Is uw capaciteit uitgebreid naar aanleiding van de Panama Papers?

De heer **Van den Berg**:

Onze capaciteit is niet alleen afhankelijk van de mensen binnen de coördinatiegroep. We hebben ook mensen binnen de Belastingdienst tot onze beschikking.

Mevrouw **Leijten**:

Is die capaciteit uitgebreid?

De heer **Van den Berg**:

Daar heb ik geen zicht op.

Mevrouw **Leijten**:

Wie heeft daar wel goed zicht op? U, mijnheer Leenman?

De heer **Leenman**:

Volgens mij is er een speciale club ingesteld die de Panama Papers binnen de Belastingdienst behandelt. Zij zijn ingesteld, dus dat is misschien al een vorm van extra capaciteit die hierop gezet. Zij zullen ook zicht hebben op hoeveel mensen die daar aan het werk zijn gezet.

Mevrouw **Leijten**:

U zei zelf dat de Panama Papers u geen extra informatie gaven, dat ze één kantoor betreffen dat doet wat vele kantoren doen. Gaat die groep dan echt over de gegevens vanuit het lek of is er een groep samengesteld die erachteraan gaat als die een adres vindt waarop veel bedrijven zonder economische activiteit gevestigd zijn?

De heer **Van den Berg**:

Ik meen nu meerdere vragen te horen. De vraag over de Panama Papers: daar is een aparte club binnen de Belastingdienst mee bezig. De tweede vraag is of wij bepaalde adressen onderzoeken en bekijken of daar specifieke stallingsconstructies plaatsvinden?

Mevrouw **Leijten**:

Dat zei u net, dat u dat doet. Mijn vraag was vooral of er meer mensen binnen de Belastingdienst sinds vorig jaar bezig zijn met het opsporen van dit soort constructies.

De heer **Van den Berg**:

Onze club is niet uitgebreid, nee.

De **voorzitter**:

De heer Van Dam heeft ook nog een aanvullende vraag.

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Van den Berg, mijn eerste vraag aan u is wat STIATH nu precies betekent. Dat is zo'n mooie jargonafkorting waar ik in alle eerlijkheid van moet zeggen dat ik de betekenis er niet van ken.

De heer **Van den Berg**:

In de snelheid is die dan even verloren gegaan. STIATH staat voor stalling van immateriële activa in taxhavens.

De heer **Van Dam**:

Ik had het zelf kunnen bedenken. Ik heb nog een andere vraag. Die kwam een beetje op door uw opmerking dat er in de loop van de tijd mensen zijn gekomen die zeiden: dat hadden we niet meer zo gedaan als vroeger. Is in de wereld van belastingadvies en directeuren-groottaandeelhouders de norm om te proberen om je vermogen te verhullen op deze manier of is het de uitzondering? Kunt u daar iets over zeggen?

De heer **Van den Berg**:

Ik wil absoluut het beeld wegnemen dat dit soort structuren de norm is, dat het de norm is in Nederlandse ondernemingen om je vermogen te verhullen. Ik heb al gezegd dat het merendeel van de ondernemers zich zeer compliant gedraagt en netjes hun belasting betaalt. Juist omdat zij netjes belasting betalen, is het heel erg van belang dat wij als Belastingdienst goed achter de ondernemers aangaan die dit soort structuren toepassen.

De heer **Van Dam**:

Er is in de belastingaangifte van de Nederlander in zijn algemeenheid in de loop der jaren een verschil ontstaan. Ik kan me herinneren dat mijn schoonvader vroeger dat ding voor me invulde met een heel dik boek waarin allemaal mogelijkheden stonden voor dit en dat en zus en zo. Dat is er niet meer. Is er in deze wereld ook zo'n ontwikkeling geweest, dat de norm veranderd is?

De heer **Van den Berg**:

Nee. De norm is volstrekt helder bij dit soort zaken.

De heer **Van Dam**:

Altijd?

De heer **Van den Berg**:

In 1993 is er een heel duidelijke invulling gegeven aan de norm. De vestigingsplaats wordt naar omstandigheden beoordeeld. Die omstandigheden zijn in de jurisprudentie in 1993 heel helder vastgelegd. Sindsdien kan er geen discussie over bestaan dat het gaat over de vraag waar de werkelijke leiding wordt uitgeoefend.

De heer **Van Dam**:

Is er dan een verschil te zien tussen wie voor 1993 nog met iets leuks gekomen is en daarna? Hoe moet ik dat zien?

De heer **Van den Berg**:

In mijn beleving zit de opmerking «we zouden dat nu niet meer doen» meer in het tijdgeestaspect en het feit dat we tegenwoordig beter in staat zijn om dit soort structuren te bestrijden, omdat er heel veel nieuwe mogelijkheden zijn. Inzage in e-mailverkeer is een fenomeen dat tegenwoordig wel kan, maar wat twintig jaar geleden gewoon niet kon.

De heer **Van Dam**:

Als ik jarenlang appeltaarten heb gebakken en daar een behoorlijk vermogen mee heb vergaard en ik naar een belastingadviseur ga en die vraagt om zo'n constructie op te zetten, loop ik dan de kans dat die zegt: sorry, dat doen we niet meer?

De heer **Van den Berg**:

Het lijkt mij dat een integere adviseur die zich ook opstelt als poortwachter van de wet dat advies zeker zou geven aan u, dat u dat niet moet doen als er geen reële economische activiteit plaatsvindt in die taxhavens.

De heer **Van Dam**:

U zegt «het lijkt mij», maar ik was op zoek naar wat de norm, de manier van doen, is binnen de belastingwereld, de advieswereld, vanuit uw perspectief.

De heer **Van den Berg**:

Ik denk dat de meeste belastingadviseurs dit niet meer hun rekening willen nemen.

De heer **Van Dam**:

Ik heb nog een vraag. Ik heb gelezen dat dit soort mogelijkheden vooral worden benut door grotere bedrijven. Uw appeltaartopmerking bracht mij bij het Nederlandse mkb. Begrijp ik goed dat het ook mkb'ers, dus in

Nederland gevestigde bedrijven, hier gebruik van maken? Is dat ook uw ervaring?

De heer **Van den Berg**:
Correct. Absoluut.

De heer **Van Dam**:
Absoluut. Ik heb nog een laatste vraag. Die is misschien wat ingewikkeld. U hebt het erover dat intellectueel eigendom – ik beperk me maar weer tot de appeltaart, het recht om deze prachtige appeltaart te bakken – elders in de wereld ondergebracht kan worden. Er zijn toch ook bedrijven die dit soort rechten in Nederland onderbrengen. U zei net al even dat u daar niet zozeer over gaat. Het gaat om de Nederlandse bedrijven. Wij gaan later bijvoorbeeld nog iemand horen over de Rolling Stones of een bedrijf dat zich daarmee bezighoudt. Ik kan me voorstellen dat dat in een soort legitimiteit die u moet hebben met collega-belastinginspecties all over the world een rol speelt: jullie vragen iets aan ons, maar kijk eens wat je zelf doet. Dat is ook weleens een kritiek. Komt u dat tegen in uw praktijk?

De heer **Van den Berg**:
Dat argument komt natuurlijk in de discussies naar voren. Het is niet zo dat wij in de bestrijding andere concepten hanteren dan in de situaties die u noemt. Het is zo dat wij daar waar waarde gecreëerd wordt belasting willen heffen. Als die waarde gecreëerd wordt in Nederland, willen wij in Nederland belasting heffen. Wordt die waarde niet in Nederland gecreëerd, zal Nederland ook geen belasting heffen.

De heer **Van Dam**:
Mijn vraag is of het u als er in Nederland ook zoiets is en in Nederland niet echt wordt toegedaan aan die waarde, terwijl er wel gebruik wordt gemaakt die voordelen die Nederland biedt, hindert in uw optreden elders in de wereld.

De heer **Van den Berg**:
Elders in de wereld, bedoelt u met belastingplichtingen?

De heer **Van Dam**:
Bijvoorbeeld als u te rade gaat bij een zogenaamde taxhaven en u wilt daar als vertegenwoordiger van de Nederlandse overheid informatie halen, men u dat tegenwerpt. In die orde van grootte.

De heer **Van den Berg**:
CTC gaat daar niet over de uitwisseling van informatie. Daar hebben we aparte afdeling voor. Die heeft daar ervaring mee. Daar hebben wij zelf geen ervaring in.

De heer **Van Dam**:
Die heb ik hier niet aan tafel, maar u wel. Kunt u zien dat die afdeling daar problemen mee heeft?

De heer **Van den Berg**:
Daar heb ik geen zicht op.

De **voorzitter**:
Ook de heer Bruins heeft nog een vraag.

De heer **Bruins**:

De heer Van den Berg sprak over het opleggen van boetes aan belastingadviseurs. Hij zei dat dat soms gebeurt, al weet hij niet precies hoe vaak. Op grond waarvan kunt u een boete opleggen niet aan degene die belasting ontduikt, maar aan degene die daar advies over geeft.

De heer **Van den Berg**:

Het opleggen van boetes is een specialiteit op zich. Daar hebben we ook weer aparte mensen voor. We zijn wel degelijk in staat om in bepaalde gevallen medepleegboetes op te leggen.

De heer **Bruins**:

Welke regel overtreedt zo'n adviseur dan?

De heer **Van den Berg**:

Dat die in nauwe samenwerking met de belastingplichtige dit soort constructies ten uitvoer brengt en bedenkt.

De heer **Bruins**:

Bij trustkantoren kan een licentie worden afgenomen, die nodig is om trustkantoor te mogen zijn. Kunt u ook een belastingadviseur zoiets afnemen?

De heer **Van den Berg**:

Dat is niet mijn expertise.

De **voorzitter**:

Ik heb zelf nog één vraag naar aanleiding van het verhoor, namelijk over wat de heer Van den Berg zei over de trustsector. Die zijn op papier, als ik het goed heb begrepen, bestuurder van vennootschappen die u weleens tegenkomt. U zei dat u in de praktijk eigenlijk nooit tegen bent gekomen dat ze daadwerkelijk bestuurder zijn.

De heer **Van den Berg**:

We hebben het over buitenlandse trustbestuurders. Dat klopt.

De **voorzitter**:

Ja. Die zijn het nooit, maar op papier zijn ze het wel. Wat is uw oordeel daarover?

De heer **Van den Berg**:

Het begint eigenlijk met het voorbeeld dat iedereen zich zou moeten realiseren dat als daar geen reële economische activiteit plaatsvindt, de werkelijke leiding daar ook niet thuishoort.

De **voorzitter**:

Het is een sector die bestuurders levert. We krijgen er veel te spreken. Daarom vraag ik er op door. Eigenlijk zegt u dat u in uw praktijk ziet dat ze op papier bestuurder zijn, ze verantwoordelijk zijn voor alles, maar dat uiteindelijk de aansprakelijkheid elders ligt en andere mensen verantwoordelijk zijn.

De heer **Van den Berg**:

De Nederlandse trustsector heeft integriteitsregels. Ik weet niet hoe dat bij buitenlandse trustkantoren zit. Ik denk dat als die dezelfde integriteitsregels zouden hebben als de Nederlandse, ze niet zouden mogen meewerken aan belastingontduiking.

De **voorzitter**:

U zegt dat de trustkantoren worden gebruikt voor belastingontduiking, dat u dat tegenkomt.

De heer **Van den Berg**:

In buitenlandse situaties. Daar heb ik het over.

De **voorzitter**:

Oké. Helder. Ik dank u voor dit verhoor.

Sluiting 11.01 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 7 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Van Koningsveld.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 11.56 uur.

In handen van de voorzitter legt de heer Van Koningsveld de belofte af.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Van Koningsveld. Wij willen u horen vanwege uw expertise over allerhande vennootschappen. U staat onder ede. U hebt aangegeven geen openingsverklaring te zullen afleggen, dus gaan we direct over tot het verhoor. Dat zal worden afgenomen door mevrouw Leijten en de heer Bruins, maar het is ook mogelijk dat andere leden van de commissie u vragen zullen stellen. Voor de eerste vraag geef ik het woord aan de heer Bruins.

De heer Bruins:

Goedemiddag, mijnheer Van Koningsveld. Van harte welkom. Wellicht wilt u beginnen met een korte introductie, zodat we weten met wie we te maken hebben.

De heer Van Koningsveld:

Ja, dat is heel plezierig. Mijn naam is Jan van Koningsveld, sinds 2010 directeur van het Offshore Kenniscentrum. Voor die tijd ben ik werkzaam geweest en heb ik ervaring opgedaan bij de Fiscale Inlichtingen- en Opsporingsdienst, waar ik 25 jaar heb gewerkt. In 2015 ben ik gepromoveerd aan de Universiteit van Tilburg. Ik heb onderzoek gedaan naar de aard en omvang van misbruik van voornamelijk offshorevennootschappen. Wij geven als Offshore Kenniscentrum regelmatig trainingen over en doen ook onderzoek naar eigenlijk alles wat met de offshore-wereld te maken heeft.

De heer Bruins:

U bent gepromoveerd op offshorevennootschappen. Wat zijn offshorevennootschappen?

De heer Van Koningsveld:

Dat is gelijk al een heel goede en lastige vraag. Er is internationaal namelijk geen eenduidige definitie van het begrip «offshorevennootschap».

De heer Bruins:

Hoe zou u het uitleggen aan uw moeder?

De heer Van Koningsveld:

Aan mijn moeder wordt lastig, want die is er helaas niet meer. Maar aan anderen zou ik vertellen dat het gaat om kapitaalvennootschappen die in het land van oprichting geen activiteiten ontplooiën, die vrijgesteld zijn van belastingheffing en die aandeelhouders hebben die ook niet woonachtig zijn in het land van oprichting. Voor mijn proefschrift heb ik het afgebakend om tot verdere duiding te komen.

De heer **Bruins**:

Dus bedrijven in het buitenland die niet echt iets doen, waar geen of weinig activiteit is?

De heer **Van Koningsveld**:

Het gaat niet alleen om de activiteiten. Ik heb gezegd dat ze de activiteiten niet mogen verrichten in het land van oprichting. Het kan wel betekenen dat ze wel degelijk activiteiten verrichten, maar dan in een ander land.

De heer **Bruins**:

Precies, niet daar waar ze gevestigd zijn.

De heer **Van Koningsveld**:

Nee.

De heer **Bruins**:

Waarom zou iemand een offshorevennootschap willen hebben?

De heer **Van Koningsveld**:

Daarvoor zijn verschillende mogelijkheden. Staat u mij toe, voordat we verdergaan, eerst een beeld te schetsen van het speelveld. Ik heb u een schema uitgereikt en ik zou het prettig vinden om dat even toe te lichten. De verdere vragen zullen namelijk duidelijker worden als ik het schema even kan toelichten. Ik heb inderdaad geen gebruikgemaakt van de mogelijkheid om vooraf een verklaring af te leggen, maar ik heb net een schema aan de commissie uitgereikt en om dat speelveld in kaart te brengen waar u de komende tijd over gaat praten met uw commissie, lijkt het mij heel zinvol om dat even te duiden. Anders krijgen we waarschijnlijk toch begripsverwarring.

De heer **Bruins**:

Ik wil diep met u ingaan op de structuren. Dat komt zo meteen. Kunt u mij eerst een of meer redenen geven waarom iemand zo'n offshorevennootschap zou willen? Wat zijn de achterliggende redenen waarom iemand zoiets in bezit zou willen hebben?

De heer **Van Koningsveld**:

Laat ik beginnen met te vertellen dat het oprichten van een offshorevennootschap en het opzetten van een structuur op zich legale activiteiten zijn. Het is dus niet verboden om een offshorevennootschap op te richten. De gebruiker bepaalt uiteindelijk wat hij doet met die offshorevennootschap. Dat kunnen zowel legale als illegale activiteiten zijn. Aan beide kanten van het spectrum zijn er mogelijkheden om goed gebruik te maken van zo'n offshorevennootschap. Je ziet heel duidelijk dat dit ook gebeurt. Voor alle duidelijkheid: mijn promotieonderzoek richtte zich vooral op de misbruiksituatie.

De heer **Bruins**:

Helder. Dan wil ik met u naar de structuren gaan. U wilde ons daarin meenemen. Wat zijn zo de structuren die er bestaan en die gebruikt

worden? We zijn met name geïnteresseerd in de structuren die worden gebruikt om het vermogen van Nederlandse particulieren in het buitenland te stallen. Dat is immers een van de zaken waarvan u veel kennis hebt.

De heer **Van Koningsveld**:

Daarom is het goed om een en ander even toe te lichten. Ik heb u een schema uitgereikt. Uw commissie houdt zich in mijn optiek voornamelijk bezig met twee vragen, namelijk ten aanzien van 1) de situatie waarin buitenlandse ondernemers gebruikmaken van Nederland om geld door te laten stromen en 2) de spiegelbeeldige situatie waarin Nederlandse ondernemers gebruikmaken van buitenlandse entiteiten om vermogen naar het buitenland te sluizen. Laten we die twee tegenstellingen goed voor ogen houden. Ik wil u een soort sjabloon meegeven met standaard-ontwikkelingsstructuren, die in allerlei varianten zullen voorkomen. Dan hebt u daar als commissie meer zicht op.

Ik heb u een schema uitgereikt. Helaas kon dat niet geprojecteerd worden. Laten we de situatie nemen waarin een ondernemer in het buitenland, laten we zeggen een Canadees mijnbouwbedrijf, een dochterbedrijf heeft in een ontwikkelingsland. Het kan ook een andere situatie zijn, maar laten we even deze situatie schetsen. Op een gegeven ogenblik wil het Canadese mijnbouwbedrijf investeren in dat land. Men hoopt natuurlijk ook dat daaruit winsten komen. Het bedrijf wordt dan geconfronteerd met het feit dat er een bronheffing is in dat land. Boven in de top, dus waar het allemaal begint bij die structuren, zit een belastingadviseur van het concern.

De heer **Bruins**:

«Bronheffing» is dus belasting, op winst bijvoorbeeld?

De heer **Van Koningsveld**:

Nee, we hebben het niet over winstbelasting. Dat zijn twee verschillende dingen.

De heer **Bruins**:

We hebben het wel over?

De heer **Van Koningsveld**:

Sorry?

De heer **Bruins**:

Waar hebben we het wel over?

De heer **Van Koningsveld**:

Over ingehouden bronheffing in dat derde land. Het concern met die dochter beneden in het plaatje moet in dat land ... Ik schets een algemeen beeld, maar het kan per land variëren. Mogelijk houdt dat land bronheffing in op uitgekeerde dividenden, royalty's of wat dan ook.

De heer **Bruins**:

Oké.

De heer **Van Koningsveld**:

Daar zit het knelpunt om zo'n structuur op te zetten. Zo'n adviseur gaat dan nadenken: hoe gaan we dat probleem oplossen in deze casus? Die adviseur zit in de top van dat Canadese mijnbouwbedrijf. Hoe kan het

probleem worden opgelost? Welke landen zijn het meest geschikt om het probleem op te lossen? Het probleem is in dit geval dat Canada geen verdrag heeft met het ontwikkelingsland. Een van de opties is dan: een structuur opzetten via Nederland. De adviseur zegt dan: Nederland heeft wel een verdrag met het ontwikkelingsland en op grond van dat verdrag wordt er niet 20% bronheffing ingehouden, maar minder of nul. Dat is een voorbeeld. Dan doet de situatie zich voor dat er in Nederland een doelvennootschap wordt opgericht, want dat verdrag tussen Nederland en het ontwikkelingsland geldt alleen voor inwoners. Hoe word je inwoner van Nederland? Bijvoorbeeld door het oprichten van een doelvennootschap. Daarmee plaats je jezelf in de rechtssfeer van Nederland.

Over zo'n doelvennootschap – het is goed om daarop te wijzen, want daar begint het over het algemeen mee – lees ik allerlei begripsverwarring. Ik lees over doorstroomvennootschappen, in-house companies, brievenbusvennootschappen en, in dit geval, doelvennootschappen. Het is belangrijk, ook voor de commissie om de juiste terminologie aan te houden, zodat ook degene die hier zit, weet waarover we het precies hebben. Volgens de laatste cijfers van DNB zijn er Nederland ruim 21.500 doelvennootschappen. Die worden over het algemeen beheerd en bestuurd door Nederlandse trustkantoren. Dat zijn er, weer volgens van de laatste cijfers van DNB, ongeveer 230 in Nederland. Die hebben een vergunning van De Nederlandsche Bank. Dan komt er in dat speelveld allereerst een notaris aan de orde. De meeste van die doelvennootschappen zijn besloten vennootschappen, maar het kunnen ook commanditaire vennootschappen zijn, dus een corporatie of een cv. Laten we aannemen dat het een besloten vennootschap is. Dan komt er een notaris. Die gaat die bv oprichten. Dat is eigenlijk een van de poortwachters die moeten bekijken of de vennootschap niet wordt misbruikt. In ons systeem moet een notaris ongebruikelijke transacties melden aan FIU (Financial Intelligence Unit). Er is een toezichthouder bij het notariaat, het BFT (Bureau Financieel Toezicht). Dan is er nog het trustkantoor. Dat staat onder toezicht van DNB. Die verleent niet alleen de vergunning, maar gaat ook na of men voldoet aan alle compliance-eisen. Ook het trustkantoor moet ongebruikelijke transacties melden aan FIU. Dat is het hele speelveld.

Belangrijk daarbij is, en dat is niet te onderschatten, want dat is het onderscheid met de echte offshorevennootschappen, dat een doelvennootschap gewoon aangifte vennootschapsbelasting moet doen in Nederland en over de winst 20% of 25% Vbp moet betalen. Bij de belastingaangifte is sinds 2004¹ ook opgenomen dat er substanceverklaring is, dus dat er wezenlijke activiteiten zijn van de vennootschappen. Dat moet zo'n trustkantoor aangeven bij de Belastingdienst. Die heeft vervolgens de mogelijkheid om dat te controleren. Als men niet voldoet aan de substance-eisen, kan dat als gevolg hebben dat er een boete worden opgelegd en dat het derde land waar het allemaal om te doen is, dat ontwikkelingsland, geïnformeerd wordt dat de vennootschap niet voldoet aan de substance-eisen en dat het ontwikkelingsland alsnog tot bronheffing kan overgaan.

De heer **Bruins**:

Kunt u een voorbeeld van een substance-eis geven?

De heer **Van Koningsveld**:

Dat is een lijstje van tien punten.

¹ Correctie gehoorde: moet 2014 zijn.

De heer **Bruins**:
Noem er eens een of twee.

De heer **Van Koningsveld**:
Een bestuurder. Een bankrekening aanhouden. Ik heb daar kortgeleden onderzoek naar gedaan voor het ministerie. We hebben daarbij ook gekeken naar de substance-eisen en naar de vraag of die ook echt functioneel zijn. Een van onze conclusies was dat Nederland eigenlijk al vrij ver gaat met zijn tienpuntensysteem, maar dat het niet altijd even effectief en doelmatig is. Een van onze adviezen zou zijn om op Europees niveau tot uniforme en effectieve substance-eisen te komen.

De heer **Bruins**:
Gaat u door, want ik onderbrak uw verhaal.

De heer **Van Koningsveld**:
Dat geeft niet. Wat misschien voor de commissie interessant is, is te weten hoe vaak na 2004² de Belastingdienst controles heeft uitgeoefend bij die trustkantoren, hoe vaak die substance-eisen zijn gecontroleerd, hoe vaak is geconstateerd dat ze al dan niet voldeden aan de substance-eisen en hoe vaak er spontaan informatie is verstrekt aan derde landen. Maar goed, de Belastingdienst heeft dus in ieder geval de juridische mogelijkheden om ook aan die trustkantoren vragen te stellen, controles in te stellen en eventueel structuren te bestrijden via *fraus legis*. Naar mijn mening heeft men voldoende wettelijke mogelijkheden – let op: wettelijke mogelijkheden – om het misbruik daar te bestrijden.

Een andere partij bij zo'n doelvennootschap is de Kamer van Koophandel. De doelvennootschap moet daar worden geregistreerd. We hopen dat daar op korte termijn een UBO-register bij komt (ultimate beneficial owner). Niet onbelangrijk is ten slotte dat iedere doelvennootschap een bankrekening moet hebben. Na de structuur volgen pas transacties en geldstromen. Die geldstromen moeten altijd vergeleken worden met de structuur: passen de geldstromen wel bij de structuur? Bij een holdingstructuur verwacht je dividendstromen. Die bankrekening is heel belangrijk voor de doelvennootschap. Dat is echt een pijnpunt op dit moment, omdat heel veel Nederlandse banken niet langer rekeningen openen voor doelvennootschappen. Daar kleven namelijk nogal wat risico's aan. Dat betekent dat in bepaalde gevallen die sector naar buitenlandse banken moet om daar een bankrekening te openen. Dat is echt een zorgpuntje. Die banken staan ook weer onder toezicht van DNB en die moeten ook ongebruikelijke transacties melden.

Als de doelvennootschap wordt opgericht om de heffingsgrondslag in dat derde land uit te hollen, heb je wat structuur betreft vier of vijf standaardmogelijkheden; meer smaken zijn er eigenlijk niet.

De heer **Bruins**:
En als we naar die structuren kijken? U beschrijft al die spelers. Er zit een zekere verwevenheid in. Kun je in wezen een onderscheid maken tussen legale structuren die bepaalde fiscale voordelen hebben en structuren die bedoeld zijn voor bijvoorbeeld *witwasconstructies*? Zit er een wezenlijk verschil tussen dergelijke structuren?

De heer **Van Koningsveld**:

² Correctie gehoorde: moet 2014 zijn.

Ja.

De heer **Bruins**:

Wat is dat wezenlijke verschil?

De heer **Van Koningsveld**:

Dat wezenlijke zit 'm erin ... Wij zeggen vaak dat je eerst de legale structuren moet kennen en herkennen om de illegale structuren te ontdekken. Bij legale structuren, zoals een dividendstructuur, een intereststructuur en een royaltystructuur – hoe zijn ze gestructureerd en in welke landen? – is duidelijk dat de structuur een fiscaal doel heeft. In dit geval is duidelijk dat bij deze structuur land A en land B geen verdrag hebben en daarom land C, in dit geval Nederland, ertussen wordt geschoven. Als het een holdingstructuur is, zie je dan een dividendstroom gaan. De structuur ten opzichte van de betalingen, de geldstromen, biedt duidelijkheid.

De heer **Bruins**:

Je moet telkens structuur en geldstromen met elkaar vergelijken: is het functioneel wat er is opgebouwd?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja. Als je een holdingstructuur opzet, is het logisch dat daaronder dochters zitten. Op dat niveau wordt er winst gegenereerd en die wordt doorgeschoven naar de moeder. Als uit de balans van een onderneming blijkt dat er geen dochters zijn, is een holdingstructuur erg ongeloofwaardig. Als er andere geldstromen lopen, moet je je afvragen of dat wel past bij zo'n structuur. Dat is ook niet altijd even duidelijk. Qua registratie bij het Handelsregister weten we niet precies om hoeveel structuren uit welke landen het gaat in Nederland. We zouden daarin veel meer inzicht willen hebben om te weten waarover we precies praten. Hoeveel ondernemingen uit welke landen laten stromen lopen via Nederland?

De heer **Bruins**:

Ik wil u eerst even mee terugnemen naar het begin, namelijk het doel. Het is een ingewikkelde constructie en er zijn ook allerlei verschillende constructies. Wat is het doel dat vermogende Nederlandse particulieren hebben om een dergelijke constructie te laten bouwen en vermogen naar het buitenland te verplaatsen? Wat is het doel daarvan?

De heer **Van Koningsveld**:

Beseft u dat u naar het andere schema overstapt? Dan gaan we het weer over de spiegelbeeldige situatie hebben.

De heer **Bruins**:

Ja, dat besef ik.

De heer **Van Koningsveld**:

Dat is dan prima. Dit is dus het ene beeld van de doorstroom.

De heer **Bruins**:

Dat is de doorstroom in Nederland. Ik wil nu naar de vermogens in het buitenland. Dat is dus het spiegelbeeld van wat u schetst, dan zijn Nederland en het buitenland omgedraaid. Wat is het doel voor particulieren – dat zit dicht bij de onderzoeksvraag van de commissie – om dergelijke vennootschappen in het buitenland te gebruiken?

De heer **Van Koningsveld**:

Laat ik ter afronding over die eerste structuur nog zeggen dat Nederland daar alleen maar belastingvoordeel van heeft en dat het belastingnadeel in de ontwikkelingslanden zit. Bij de tweede structuur, waarover we het nu gaan hebben, is dat eigenlijk omgekeerd. Dan gaat het ten laste van de Nederlandse schatkist. Als we het over schade hebben, moeten we naar die twee contexten kijken. Waarom kiezen vermogende particulieren voor deze buitenlandstructuren? We hebben een aantal lekken kunnen zien, bijvoorbeeld de LuxLeaks. Daardoor krijgen we een mooi inkijkje in die offshorewereld: wat gebeurt er nu? Daaruit blijkt dat bedrijven en vermogende particulieren gebruik of misbruik maken van buitenlandse vennootschappen om de heffingsgrondslag in Nederland uit te hollen. Dan heb je dat andere plaatje.

De heer **Bruins**:

Dat is dan het uiteindelijke doel.

De heer **Van Koningsveld**:

Dan is het uiteindelijke doel minder belasting betalen in Nederland. We houden het nog even op de fiscaliteit. U praat vooral over fiscale structuren, niet over witwassen, corruptie of andere integriteitsrisico's. Dan heb je weer een ander doel en dus heb je ook een andere structuur. Moet ik een structuur opzetten vanuit een fiscale optiek of moet ik een structuur opzetten die bedoeld is om misdaadgeld wit te wassen? Dan heb ik een heel andere doelstelling en gebruik ik ook andere landen en entiteiten.

De heer **Bruins**:

Ligt daar ook het verschil tussen ontwijking en ontduiking?

De heer **Van Koningsveld**:

Dan zit je in de fiscaliteit. Hier hebben we het echt over een ontwijkingsstructuur die past binnen de wet. Bij belastingontduiking hebben we het echt over illegale activiteiten. Daar hield ik me in het verleden bij de FIOD nogal mee bezig, maar dat is een heel andere tak van sport dan belastingontwijking. Dat moet natuurlijk wel scherp van elkaar worden onderscheiden.

De heer **Bruins**:

Voordat ik het woord geef aan mevrouw Leijten, heb ik nog een laatste vraag. In uw schema en in uw verhaal suggereert u dat vennootschap, notaris, trustkantoor en bank allemaal losse instellingen zijn met scherpe muren daartussen. Kunt u een paar woorden wijden aan de verwevenheid tussen al deze spelers in zo'n constructie?

De heer **Van Koningsveld**:

Volgens mij suggereerde ik niet dat het allemaal losse ... Als dat zo is overgekomen, is dat onjuist.

De heer **Bruins**:

Kunt u dan iets over de verwevenheid zeggen?

De heer **Van Koningsveld**:

Het is juist die verwevenheid die er is. Al die partijen spelen een rol in de sector om te zorgen voor integriteit. Ze fungeren eigenlijk als een soort poortwachters tot ons hele financiële stelsel. Die zouden juist met elkaar ervoor moeten zorgen dat we gericht beleid maken en gerichte maatre-

gelen nemen om de markt te beschermen. Helaas zie je in veel wel ontdekte gevallen dat dat systeem van toezichthouders niet altijd even goed functioneert.

De heer **Bruins**:

Daar gaan we zeker nog op verder. Dank u wel.

Mevrouw **Leijten**:

Vorig jaar was er het lek dat leidde tot de Panama Papers. Meer dan 100 journalisten schreven over de gegevens van het Panamese Mossack Fonseca. Hoe groot zijn Panama en de Cariben als het gaat om offshore-bedrijven voor vermogen wereldwijd? Hoe groot is het percentage ongeveer?

De heer **Van Koningsveld**:

Bij de Panama Papers gaat het om verschillende soorten entiteiten. Je hebt vennootschappen en stichtingen ...

Mevrouw **Leijten**:

Ik ben een beetje op zoek naar de omvang, de schaal waarop het plaatsvindt. Ik wil loskomen van de structuren. Hoe groot is Panama als speler?

De heer **Van Koningsveld**:

Panama is als speler niet heel groot. U moet zich voorstellen dat Mossack Fonseca voor het overgrote deel vennootschappen opricht op de Britse Maagdeneilanden. De Britse Maageilanden zijn marktleider in de wereld. Daar staan op dit moment zo'n 1,2 miljoen vennootschappen geregistreerd.

Mevrouw **Leijten**:

En hoeveel van die vennootschappen zijn er? De meeste staan op de Britse Maagdeneilanden, maar hoeveel zijn er wereldwijd? U hebt er studie naar gedaan.

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, precies. Volgens mijn definitie van offshorevennootschappen zijn er op dit moment ongeveer 2,2 miljoen.

Mevrouw **Leijten**:

Dus er zijn 2,1 of 2,2 miljoen bedrijven die ergens gevestigd zijn, maar waar geen activiteit in zit en die als doel hebben om elders in de wereld minder of geen belasting te betalen?

De heer **Van Koningsveld**:

Nee. Het aantal is juist, maar wat er achter het feit schuilt dat ze geen activiteiten verrichten, kan ik niet stellen. Het kan zijn dat er van die 2,2 miljoen wel degelijk bedrijven zijn die activiteiten verrichten. Ze verrichten in ieder geval geen activiteiten in het land waar ze zijn opgericht. Dat is immers kenmerkend voor offshore. Maar het kan wel zijn dat ze ergens anders activiteiten verrichten.

Mevrouw **Leijten**:

Laten we kijken naar Nederland. U ging net in op de constructie waarin Nederland wordt gebruikt. Welk percentage behelst Nederland in het hebben van een offshorevennootschap?

De heer **Van Koningsveld**:

Laat ik eerst stellen dat in mijn definitie en in mijn opvatting de vennootschappen in Nederland geen offshorevennootschappen zijn. Waarom niet? Een van de kenmerken van een offshorevennootschap is dat de vennootschap in het land van oprichting geen activiteiten mag ontplooiën, dat de vennootschap is vrijgesteld van belastingheffing en dat de vennootschap geen financiële cijfers publiceert.

Mevrouw **Leijten**:

Omdat ze hier wel belasting betalen ...

De heer **Van Koningsveld**:

De doelvennootschappen – dat heb ik net geschetst – zijn allemaal onderworpen aan belastingheffing hier. Er is toezicht op, ze mogen activiteiten verrichten in Nederland.

Mevrouw **Leijten**:

Zijn er in Nederland ook vennootschappen die dat niet doen?

De heer **Van Koningsveld**:

Die wat niet doen?

Mevrouw **Leijten**:

Belasting betalen?

De heer **Van Koningsveld**:

Ze zijn in ieder geval onderworpen aan de winstbelasting. Of ze wel of geen belasting betalen, hangt ervan af hoeveel winst ze hier realiseren. Als er tegenover die winst heel veel kosten staan en de winst marginaal is, dan is de belastingheffing ook marginaal.

Mevrouw **Leijten**:

Oké. Ik was op zoek naar een antwoord op de vraag hoe groot die sector is. U hebt er veel studie naar gedaan. Kunt u misschien de omvang qua kapitaal in de sector weergeven, wereldwijd?

De heer **Van Koningsveld**:

Het is heel lastig om aan betrouwbare data te komen. Empirisch onderzoek is lastig. In mijn onderzoek heb ik wel geprobeerd om niet alleen het aantal vennootschappen in de wereld, maar het ook het vermogen dat in die vennootschappen is ondergebracht te onderzoeken. Ik zoek nu even in mijn aantekeningen. Ik heb enigszins geprobeerd om de gemiste inkomsten van die vermogende particulieren, die maar één groep zijn, in kaart te brengen.

Mevrouw **Leijten**:

Ik kom zo op die groep. Even de totale som aan geld.

De heer **Van Koningsveld**:

De totale som wat er offshore is geplaatst? Dat is ongeveer 5.500 miljard, zo'n 25% van het totaal aan banktegoeden.

Mevrouw **Leijten**:

Dus 25% aan banktegoeden op de hele wereld staat in het buitenland?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, volgens mijn definitie van offshore.

Mevrouw **Leijten**:

Ja, helder. Hebt u ook een inschatting gemaakt van het Nederlandse vermogen?

De heer **Van Koningsveld**:

Om het empirisch vast te stellen, heb ik eerst gekeken naar de vraag hoeveel vermogende particulieren er in Nederland zijn en hoe groot hun vermogen is. Dat is mijn eerste stap geweest. In grote lijnen gaat het om ongeveer 200.000 vermogende particulieren. Volgens de definitie in internationale rapporten ben je een vermogende particulier als je 1 miljoen ...

Mevrouw **Leijten**:

Als je miljonair bent.

De heer **Van Koningsveld**:

... op de bank hebt. In Nederland zijn er ongeveer 200.000 mensen met 1 miljoen of meer.

Mevrouw **Leijten**:

Is ook bekend bij hoeveel miljoen op de bank dit soort constructies wordt aangegaan? Is daar ook naar gekeken?

De heer **Van Koningsveld**:

Uit onderzoek komt wel naar voren dat naarmate het vermogen groter wordt, het gedeelte dat offshore is geplaatst ook steeds omvangrijker wordt.

Mevrouw **Leijten**:

Bij hoeveel miljoen?

De heer **Van Koningsveld**:

Vanaf 5 miljoen. Tot 5 miljoen is het misschien een paar procent van het totale vermogen. Boven 5 miljoen stijgt het op een gegeven moment naar een derde van het totale vermogen.

Mevrouw **Leijten**:

Een derde van het vermogen als je meer dan 5 miljoen hebt?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, en die 200.000 mensen hadden bij elkaar ongeveer 450 miljard aan vermogen.

Mevrouw **Leijten**:

Staat daar dan een derde van offshore?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja. Nogmaals het zijn allemaal aannames. Ongeveer 150 miljard staat offshore. Op zich is het natuurlijk niet strafbaar om je vermogen offshore aan te houden. Er is onderzoek gedaan door een econoom, de heer Zuckman. Die heeft vastgesteld dat ongeveer 80% van het vermogen dat offshore is geplaatst, niet is opgegeven aan de belastingautoriteiten van het woonland van de eigenaar. Als die aanname juist is, die één derde en die 150 miljard, dan zou 80% van die 150 miljard mogelijk niet zijn aangegeven bij de Nederlandse Belastingdienst.³ Dan heb je de omvang

³ Toevoeging gehoorde: Dat is dus ongeveer 120 miljard.

van het vermogen en nog niet specifiek het belastingnadeel voor de schatkist. Dan moet je met verschillende aannames werken. Een deel zit in box 3 met 1,2%, een deel zit in box 1 en een deel zit in box 2. Ik ben uitgekomen op een gemiddelde van 10% van 150 miljard⁴: ruim 10 miljard.

Mevrouw Leijten:

Ruim 10 miljard. Naar aanleiding van de Panama Papers hebben we deze commissie ingesteld om inzicht te krijgen in fiscale structuren. Wat privévermogen betreft, lopen we mogelijk 10 miljard mis. In ieder geval staat er 150 miljard buiten Nederland geparkeerd. Via meerdere lekken hebben we gezien hoe die structuren zijn opgebouwd. Weten wij nu alles qua structuren die er zijn? Of blijft het nog gissen?

De heer Van Koningsveld:

Nee, ik denk dat het nog steeds maar een topje van de ijsberg is. Mossack Fonseca is één aanbieder op die offshoremarkt.⁵ Het is een economische markt van vraag en aanbod. Aan de aanbodzijde zitten landen, maar ook trustkantoren en advocatenkantoren.

Mevrouw Leijten:

En belastingadviseurs.

De heer Van Koningsveld:

En belastingadviseurs. Die fungeren als een soort tussenpersoon op de markt. Nogmaals, het is één kantoor in één land waar we nu zicht op hebben gekregen. En we hebben zicht gekregen op de klanten. Er zijn ongeveer 210.000 van die vennootschappen opgericht voor de klanten. We krijgen een klein inkijkje in die hele offshorewereld.

Mevrouw Leijten:

Waren er dingen die u verrasten? U hebt veel onderzoek gedaan. U was bezig met uw promotieonderzoek. U hebt bij de FIOD gewerkt. Toen u de berichtgeving zag en het verslag las van de gelekte stukken, kwam u toen verrassingen tegen?

De heer Van Koningsveld:

Nou, eigenlijk niet zo. Ik was ontzettend blij met het lek, moet ik zeggen. Ik ken die mijnheer niet, die John Doe, maar als ik hem zou kennen, zou ik hem zeker een bos bloemen sturen. Het was goed voor mijn proefschrift dat hij begin 2016 met dit lek naar boven kwam. Als je in 2015 bent gepromoveerd, zie je een bevestiging van je onderzoek.

Mevrouw Leijten:

En nu zit u hier.

De heer Van Koningsveld:

En nu zit ik hier, ja. Dat is ook heel bijzonder.

Mevrouw Leijten:

Ik draag het stokje weer even over aan mijn collega.

De heer Bruins:

⁴ Correctie gehoorde: moet 120 miljard zijn.

⁵ Toevoeging gehoorde: Hoeveel het er precies zijn, is niet bekend.

Mijnheer Van Koningsveld, u eindigde het vorige blokje bij mij met de aanpak van belastingontduiking en -ontwijking. Die functioneert niet altijd goed. Dat willen we natuurlijk niet als een cliffhanger laten hangen. Ook in uw proefschrift schrijft u dat u de aanpak niet altijd doeltreffend acht. Hoe komt het dat die niet doeltreffend is?

De heer **Van Koningsveld**:

In zijn algemeenheid constateer ik dat die hele offshorewereld een belangrijke sector in de wereld is. Af en toe lijkt het wel een soort Atlantis, een soort verborgen economie, waarbij Atlantis een mythe is en die offshorewereld werkelijkheid. Met z'n allen weten we eigenlijk al heel lang dat de offshorewereld zo belangrijk is, maar toch is de bewustwording van, de interesse in die hele wereld vrij gering. Ook de kennis van die wereld is vrij gering. Al die lekken die we de laatste tien jaar hebben gehad ... Ik zeg vaak dat het al begonnen is in 2001 met KB Lux. Toen zat ik nog bij de FIOD. Dat was eigenlijk een van de eerste lekken. We zitten nu in 2017 en in de tussentijd hebben we diverse lekken gehad, zo'n tien tot vijftien. Het is bijna geen incident meer. Het toont iedere keer weer het belang van die offshorewereld. Er worden nu internationaal maatregelen genomen. Uw commissie weet dat. Denk aan BEPS-maatregelen (Base Erosion and Profit Shifting) en maatregelen van de EU. We krijgen ook een UBO-register. Er worden heel veel maatregelen genomen, maar ik denk dat een aantal wezenlijke maatregelen die naar mijn mening genomen hadden moeten worden, niet genomen zijn.

De heer **Bruins**:

Wilt u daar voorbeelden van geven?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, zeker. Laat ik beginnen bij het hele systeem van die offshorewereld. Een van de belangrijkste producten en diensten op die hele markt is de dienstverlening in de vorm van nominee services. Een trustkantoor of een advocatenkantoor treedt voor jou op als directeur. Dat is heel fascinerend. Dat hele systeem is zo'n beetje na de Tweede Wereldoorlog in gang gezet. Je kunt je afvragen of dat nog wel past in het huidige tijdgevoel. Kan dat nog wel, zo'n nominee dienstverlening? Past dat wel bij good governance? Als we daar niks aan doen, blijft het systeem overeind. Dat geldt ook voor het feit dat we vennootschappen niet verplichten om financiële informatie te verstrekken en voor het feit dat we niet op orde hebben dat al die vennootschappen in al die landen een toegankelijk handelsregister hebben met de meest basale informatie. Dat is nog steeds niet aan de orde. Dat is de reden dat bepaalde landen, bijvoorbeeld Panama, zo aantrekkelijk zijn. Daar is geen effectief toezicht op vennootschappen.

Ik heb voor mijn proefschrift zelf een vennootschap gekocht. Ik dacht: the proof of the pudding is in the eating. Ik dacht: ik kan wel heel veel boeken gaan bestuderen, maar laat ik zelf eens een vennootschap kopen om te zien hoe makkelijk het gaat, welke formulieren ik moet invullen, hoe ik dat moet doen en wat ik kan veranderen. Daar leer je veel van. Dat heb ik gedaan en ik heb nu zelf een bedrijf in Londen. Het heet Wemax. Mijn dochter heet Wendy en mijn hond heet Max, dus dat was niet zo moeilijk. Je moet altijd eerst een naam verzinnen. Vervolgens moet je betalen. Ik moet u vertellen dat dat op zich niet duur is. Ik heb er toentertijd € 49 voor betaald. Het is dus wel te doen om zo'n vennootschap te kopen. Iemand daar heeft zich opgeworpen, een advocaat van het kantoor, om op te treden als mijn directeur als ik buiten beeld wil blijven. Nu sta ik gewoon met mijn eigen naam en adres in de oprichtingsakte. Die kun je

raadplegen via het Handelsregister en het UBO-register. Ze boden mij ook aan – ik vroeg daar trouwens ook naar, moet ik eerlijk zeggen – om mijn naam buiten de registers te houden. Dat was mogelijk, dat konden ze mij aanbieden. Iemand daar die werkte als advocaat zou mijn directeur en eventueel aandeelhouder zijn. Dat kostte mij € 395 per jaar. Dan is mijn naam verdwenen uit alle registers en staat de naam van die advocaat erin als nominee director.

De heer **Bruins**:

Nu komt er binnenkort een UBO-register. U hebt het woord al een paar keer genoemd. Dat is een register waarin is vermeld wie er uiteindelijk gaat over het geld, wie de eigenaar is van het geld dat in de vennootschap wordt beheerd. Zo'n UBO-register is bijna een feit. Gaat dat helpen volgens u?

De heer **Van Koningsveld**:

Ik denk dat het bij dat soort maatregelen belangrijk is om na te gaan welk probleem moet worden opgelost. Welk probleem moet worden opgelost met dat UBO-register? Het lijkt nu meer een middel dan een doel, heb ik af en toe het idee. In 2006 zat ik in een werkgroep van FATF (Financial Action Task Force). Toen constateerden we eigenlijk al dat er steeds meer misbruik werd gemaakt van vennootschappen voor het plegen van allerlei vormen van financieel-economische criminaliteit: niet alleen belastingontduiking en -ontwijking, maar ook het witwassen van misdadig geld en corruptie. Iedere keer worden dezelfde instrumenten gebruikt. Het is immers in wezen een instrument dat je gebruikt, een soort afstandsbediening in de handen van een gebruiker. Steeds vaker werden vennootschappen gebruikt. Toen hebben we gezegd: we moeten weten wie de persoon is die aan de touwtjes trekt, zodat we witwassen en andere vormen beter kunnen bestrijden. Dat is altijd het doel geweest van het UBO-register.

Laten we uitgaan van de aanname dat we tussen alle vennootschappen die er zijn, ook in Nederland, op zoek zijn naar 5% foute gevallen. Die andere 95% is allemaal legaal en best akkoord. Dan ben ik positief kritisch op dat hele UBO-register, omdat ik denk dat het voor een deel een schijnwerkelijkheid wegneemt. In mijn ervaring bij de FIOD in die 25 jaar heb ik nog nooit een crimineel gezien die zo dom was om 25% van de aandelen op zijn eigen naam te zetten. Dat gebeurt gewoon niet.

De heer **Bruins**:

U noemde het UBO-register ergens een wassen neus om die reden.

De heer **Van Koningsveld**:

Het is geen wassen neus. Het is een stapje, maar we moeten daarmee niet de indruk wekken dat daarmee het probleem is opgelost. De echte boeven die we zoeken zullen niet met hun eigen naam in het register staan. Voor de andere mensen is dat UBO-register niet nodig. Ik vind het een beetje overkill. Ik heb weleens het volgende voorbeeld gebruikt. Als ik een gezwel heb, naar het ziekenhuis ga en bestraald word, wordt niet mijn hele lichaam bestraald. Dat is immers een beetje overkill, dan bestraal je ook alle gezonde delen. Het UBO-register zou van mij veel specifieker mogen: op bepaalde entiteiten en niet op alle vennootschappen. Er moeten natuurlijk ook geen escapes zijn. Er is nog steeds discussie over de vraag of er wel een trustregister komt, ook in verband met Engeland. Nu hebben we een brexit, dus misschien zijn de kansen nu iets groter dat er een trustregister komt. Als het niet voor alle vennootschappen geldt,

blijft er altijd een mogelijkheid om het te ontlopen. Ik denk dat de Kamer bezig is een juiste definitie te maken: wie is de UBO, wie is ultimate beneficial owner? Financiële instellingen zullen wel in staat zijn om een UBO-verklaring te krijgen, daar twijfel ik niet aan. Het register is alleen effectief als we de echte UBO identificeren, en daar twijfel ik wel aan.

De heer **Bruins**:

U hebt geschreven: Het identificeren van de ware UBO is een lastige zo niet onmogelijke opgave voor een trustkantoor, bank of andere financiële instelling. Wat zijn de redenen dat het een haast onmogelijke opgave is?

De heer **Van Koningsveld**:

Fraude is er om niet ontdekt te worden. Men zal altijd stromannen en constructies willen gebruiken om niet met de eigen naam in zo'n register terecht te komen. Dat is inherent aan het hele systeem van die offshore. Daarom schetste ik net dat er waarschijnlijk andere maatregelen zijn die effectiever zijn. Het probleem is dat iedereen helemaal gefocust is op dat UBO-register, alsof dat de enige manier is. Nogmaals, het doel van die hele maatregel is het effectiever bestrijden van witwassen en fraude. Als dat mijn doel is, zou ik mijn blik ook openhouden voor andere mogelijkheden.

De heer **Bruins**:

Dan komen we bij de punten die u noemde, dus die nomineeservices, waarvan u zich afvraagt waarom ze er nog zijn, het verplicht verstrekken van financiële informatie en dergelijke.

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, maar ook financiële informatie. Het zijn allemaal rechtspersonen die persoonlijk niet aansprakelijk zijn. Dat is inherent aan rechtspersoonlijkheid. Daartegenover staan bepaalde verplichtingen. In mijn idee moeten vennootschappen de verplichting hebben om informatie te duiden, zodat ik zelf het spoor kan vinden. U moet zich voorstellen, bij de FIOD was ik misschien een jaar bezig om uit tapgesprekken, verhoren en rechtshulpverzoeken de echte UBO te vinden. Wat verwacht u dan van een bank die daar misschien een halfuur de tijd voor heeft? Die kan misschien wat vragen stellen. Ik denk ook dat ze hun uiterste best doen om dat te doen, maar is het wel realistisch om te verwachten dat ze de echte UBO, want daar hebben we het over ...

De heer **Bruins**:

Is het überhaupt mogelijk om met zekerheid te achterhalen waar het geld vandaan komt?

De heer **Van Koningsveld**:

Het is heel lastig. Dan kom je weer bij de opsporing. Met het hele complex dat ik nu schets van toezicht en ook van opsporing, waarover we het nog niet hebben gehad, kunnen we ervoor zorgen dat we bij de UBO terecht komen. Maar aan de voorkant, in het preventieve – ik denk dat er voor een trustkantoor iets meer mogelijkheden zijn dan voor een bank – is het lastig om dat vast te stellen.

De heer **Bruins**:

Naast de UBO-verplichting is er ook een verplichting voor banken en trustkantoren om ongebruikelijke transacties te melden. Hoe kunnen verantwoordelijken zo'n ongebruikelijke transactie achterhalen? Wat zijn de signalen van een ongebruikelijke transactie?

De heer **Van Koningsveld**:

De Wwft (Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme) zegt dat een ongebruikelijke transactie vastgesteld kan worden op basis van objectieve en subjectieve indicatoren. Bij grote financiële instellingen als banken vinden er miljoenen of miljarden transacties per dag plaats. Dat wordt allemaal gedaan met een transactiemonitorsysteem. Als het goed is, zitten daar allerlei risico-indicatoren in. Die indicatoren moeten ervoor zorgen dat ongebruikelijke transacties eruit worden gefilterd voor onderzoek en melding aan FIU. Ik zeg vaak dat kennis ontzettend belangrijk is in die hele sector. Maar je moet niet alleen de mensen trainen, maar ook het systeem. Als het niet wordt gedetecteerd door het systeem, zien de medewerkers het vaak ook niet. Bij trustkantoren, zeker de kleinere, gebeurt alles vaak handmatig. Die zien van het dossier alle transacties zelf. Grote instellingen hebben echter software ontwikkeld om het allemaal inzichtelijk te maken. Dat moet heel dynamisch blijven. Aan de hand van de wel ontdekte gevallen moeten we nagaan wat de patronen en de red flags zijn. Een van de bevindingen van mijn onderzoek is dat feiten vaak veranderen in die structuren, terwijl de achterliggende methoden en technieken vaak hetzelfde blijven. We moeten veel meer leren van de wel ontdekte zaken om nieuwe zaken te ontdekken.

De heer **Bruins**:

Om dit blokje af te ronden, u begon met de opmerking dat het ook ontbreekt aan kennis. U hebt ook ergens geschreven dat de allerbeste mensen nodig zijn om dubieuze transacties en offshorevennootschappen te ontmaskeren. Wie zijn volgens u de allerbeste mensen die we nodig hebben?

De heer **Van Koningsveld**:

Ik denk dat deze opmerking is gemaakt in de context van de opsporing. Denk aan de FIOD of de politie. Als zo'n zaak eenmaal in de opsporing komt – daar hebben we voorbeelden van, ook op het gebied van corruptie: Vimpelcom en SBM Offshore – gebruik je de allerbeste mensen in je organisatie voor de belangrijkste zaken. De FIOD doet misschien 400 of 500 zaken per jaar en daarvan zijn er misschien 10 het allerbelangrijkst. Je moet dan een soort Champions Leagueteam, zoals ik het noem, formeren om de belangrijkste zaken tot een goed succes te brengen. Dat geldt eigenlijk voor alle instellingen. Je gebruikt je beste mensen voor die dossiers die van belang zijn. Dat geldt ook in de trustsector. Nogmaals, ik denk dat 95% gewoon goed is. Dat is een inschatting, hè. Het gaat om die 5% zaken die fout is. Dan gaat het om belastingontduiking, het witwassen van misdaadgeld of corruptie. We moeten onze capaciteit gebruiken om juist dat soort zaken eruit te filteren.

De heer **Bruins**:

Dank u wel.

Mevrouw **Leijten**:

Ik wil even doorgaan op incidenten en misbruik. U gaf net een mooi voorbeeld. Banken hebben een groot computersysteem waarin ze allerlei belletjes hebben ingebouwd om verdachte transacties eruit te lichten en te bekijken. Bij de trustkantoren gaat het vaak nog met de hand. Nu is er een verplichting om verdachte transacties te melden.

De heer **Van Koningsveld**:

Ongebruikelijke transacties.

Mevrouw **Leijten**:

Ongebruikelijke, precies. Goed dat u mij corrigeert. Er zijn 275.000 meldingen gedaan in 2014, maar er waren er maar 201 van trustkantoren. In uw redenering zou het logischer dat er uit het handmatige systeem meer meldingen naar voren komen.

De heer **Van Koningsveld**:

Die financiële instellingen melden ongebruikelijke transacties. Die worden bij FIU vergeleken met allerlei andere informatie in de database en eventueel als verdacht verklaard. In diezelfde cijfers van FIU zie je dat het percentage ongebruikelijke transacties dat als verdacht beoordeeld wordt, bij trustkantoren aanmerkelijk hoger is dan bij bijvoorbeeld banken, die het softwarematig doen.

Mevrouw **Leijten**:

Dus ze melden minder, maar wat ze melden ...

De heer **Van Koningsveld**:

De kwaliteit is hoger.

Mevrouw **Leijten**:

Ja. Denkt u dat alles wordt gemeld?

De heer **Van Koningsveld**:

Ik denk wel dat zij alles zullen melden wat in hun ogen voldoet aan ongebruikelijke transacties. Ze melden zelfs meer, want niet al die ongebruikelijke transacties die ze melden, worden tot verdacht verklaard. De trustsector meldt dus dat bepaalde transacties ongebruikelijk zijn. Een gedeelte daarvan wordt door FIU tot verdacht verklaard. FIU zegt dus niet dat alle ongebruikelijke transacties ook verdachte transacties zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, maar we hebben wel gezien, en dat blijkt ook uit onderzoek, dat er opvallend weinig wordt gemeld door belastingadviseurs en trustkantoren, zij die eigenlijk betrokken zijn bij het beheersen van dit soort constructies. Hebt u daar een verklaring voor? Is het gewoon in orde? Komt het daar minder voor?

De heer **Van Koningsveld**:

Dat is een heel boeiende vraag. Er zijn ongeveer 230 trustkantoren in Nederland. Als ik kijk naar het aantal daarvan dat heeft gemeld, kom ik uit bij de vragen die u ook oppert. Komt het dan niet voor bij de kantoren die niet hebben gemeld? Hoe waarschijnlijk is dat? Hebben ze hun administratieve organisatie goed op orde? Dat zou in principe door DNB beantwoord moeten worden. Die houdt immers toezicht op de sector. Er is een project gestart: Niet-Melders. Daarin gaat men na welke trustkantoren, notarissen en dergelijke niet melden, hoewel ze eigenlijk wel hadden moeten melden. Het OM doet daar samen met andere organisaties onderzoek naar.

Mevrouw **Leijten**:

Zou het kunnen komen doordat ze medeverantwoordelijk zijn voor het maken van die constructies? U zei eerder: eigenlijk zou je af moeten van het anoniem maken van de uiteindelijke begunstigde van een vennootschap, degene die de eigenaar is en het geld ervan krijgt. Dat is toch ook onderdeel van hun werk?

De heer **Van Koningsveld**:
Absoluut, daar hebt u gelijk in.

Mevrouw **Leijten**:
Dus enerzijds maken ze constructies die onwenselijk zijn in uw ogen en anderzijds hebben ze de verplichting om te melden als ze iets zien wat onwenselijk of ongebruikelijk is.

De heer **Van Koningsveld**:
Ik denk niet dat ze zelf constructies bedenken. Dat doet de belastingadviseur al. Zij voeren ze uit, zij zorgen voor het onderhoud van de structuren. Zij treden eventueel op als nominee director.

Mevrouw **Leijten**:
Zij kunnen als trustkantoor iemand die belangen heeft bij de vennootschap anoniem maken. Dat is ook een van de dingen die uit de Panama Papers en de LuxLeaks naar voren komen. Tegelijkertijd moeten zij ongebruikelijke transacties melden. Klopt het dat dit in één hand zit?

De heer **Van Koningsveld**:
Nou, niet helemaal. Ik denk dat de trustsector in Nederland relatief beter gereguleerd is dan in Panama inzake Mossack Fonseca en dan in andere landen. Nederland is qua wetgeving vrij streng. De Wet toezicht trustkantoren ...⁶

Mevrouw **Leijten**:
Maar ook in Nederland mag een trustkantoor toch optreden als ...

De heer **Van Koningsveld**:
Als directeur, als bestuurder van zo'n vennootschap. Dan doen ze zeker ook, dat is een van hun kernactiviteiten.

Mevrouw **Leijten**:
Hoeveel vennootschappen heeft een trustkantoor gemiddeld onder zich?

De heer **Van Koningsveld**:
Dat verschilt natuurlijk. We hebben kleine trustkantoren waar weinig mensen werken op 20 of 100 dossiers en heel grote trustkantoren, zoals TMF, dat zelfs naar de beurs gaat. Je kunt het niet allemaal op één hoop gooien. Die trustkantoren verschillen qua omvang maar ook qua cliënten. Wat voor soort cliënten hebben ze? Dat maakt het speelveld heel divers. Je kunt het ook internationaal gezien niet op één hoop gooien. Dat gebeurt af en toe wel. Dan wordt er beleid en wetgeving ontwikkeld; one size fits all, voor de hele wereld.

Mevrouw **Leijten**:
Als er één ding zou moeten gebeuren, dan zegt u: we zouden moeten stoppen met het mogen anonimiseren van de begunstigde, degene die de daadwerkelijke eigenaar is en de touwtjes van de vennootschap in handen heeft. Dat zou wel internationaal moeten gebeuren, denk ik.

De heer **Van Koningsveld**:

⁶ Toevoeging gehoorde: De Wet toezicht trustkantoren is sinds 2004 in werking en verplicht trustkantoren om het doel van de structuur te kennen alsmede de herkomst en bestemming van de geldstromen.

Ja, absoluut. Dan kom je bij de wortels van het hele systeem. In mijn optiek is er nu geen integrale visie op de aanpak. Het is meer incident gedreven. We doen wat aan de UBO, we gaan mogelijk het inkeren afschaffen. In mijn optiek is er niet echt nagedacht over een integrale oplossing voor de hele problematiek van die offshorewereld. Dat is een probleem dat eigenlijk al twintig jaar speelt. Het is natuurlijk vooral uit het Angelsaksische systeem voortgekomen ...

Mevrouw **Leijten**:

Hiervoor hoorden we twee deskundigen van de Belastingdienst, werkzaam bij een coördinatiegroep die zich bezighouden met Nederlandse constructies in het buitenland. Een van de genodigden, de heer Van den Berg, zei: als ik een constructie zie met een trustkantoor erin, is dat voor mij een rode vlag. Het gaat dan om het beoordelen van Nederlandse belastingplichtigen die in het buitenland activiteiten hebben. Als er een trustkantoor in zit, is dat voor hen een rode vlag. Het gaat dus om een buitenlands trustkantoor. Stel dat we de belastingdienst van Zweden of de Verenigde Staten spreken over Nederland, zeggen ze dan hetzelfde, namelijk dat dat een rode vlag is?

De heer **Van Koningsveld**:

Een rode vlag voor wat? Een rode vlag omdat er mogelijk sprake is van belastingontduiking? Van belastingontwijking? Van witwassen?

Mevrouw **Leijten**:

In dit geval is het de Belastingdienst. Het gaat dus om belastingen.

De heer **Van Koningsveld**:

Ja goed, maar dan komen we wel weer bij die twee elementen. Voor mij is het een rode vlag dat er gebruik wordt gemaakt van een offshorevennootschap. Als die wordt bestuurd door een lokaal trustkantoor en het ook nog in bepaalde landen zit met bepaalde jurisdicties die het mogelijk maken en er geen deponering is et cetera, dan is dat voor mij ook een rode vlag.

Mevrouw **Leijten**:

Dus u scherpst het eigenlijk nog een beetje aan. U zegt: als er al gebruik wordt gemaakt van een offshoreconstructie, is dat een rode vlag.

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, maar dan moet er wel een duidelijke afbakening zijn. Die mis ik af en toe, ook bij de Nederlandse toezichthouder. Je kunt wel zeggen tegen die financiële instellingen «jullie moeten meer letten op offshoretransacties of wat dan ook», maar dan zul je wel moeten aangeven wat dan offshoretransacties zijn. Welke landen bedoel ik daarmee, et cetera. Anders kunnen de onder toezicht gestelden daar niets mee. Hetzelfde geldt voor transacties naar een belastingparadijs. Als we niet invullen wat een belastingparadijs is, wordt dat lastig.

Mevrouw **Leijten**:

Ik ga even terug naar de rode vlag. Ik vind het wel interessant. U hebt er een mooi dik boek over geschreven en er een heldere studie van gemaakt. U zegt eigenlijk: als iemand een offshorevennootschap gebruikt, is dat een rode vlag, in de zin van «waarvoor dient dat?».

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, helder.

Mevrouw **Leijten**:

Dat geldt voor Nederlanders, maar ook voor mensen in Nederland?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb geen verdere vragen.

De heer **Bruins**:

Nog een laatste vraag van mijn kant. Dit draait allemaal om het anonimiseren van de eigenaar. We hebben over onwenselijke structuren gepraat, soms misschien illegale structuren. Zijn er ook legitieme redenen om anoniem te blijven en zo'n structuur te willen?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, zeker. Die zie je dan ook wel. Dat kan variëren. Het kan gaan om privacy. Of stel dat iemand met vier kinderen een kunstcollectie heeft. Hij wil dat die kunstcollectie bij elkaar blijft en niet verspreid raakt. Je kunt dan een instrument gebruiken om ervoor te zorgen dat het allemaal bij elkaar blijft. Dus er zijn wel degelijk allerlei mogelijkheden om legaal gebruik te maken van dat instrument. Als u mij vraagt wat de verhouding is tussen legaal en illegaal ...

De heer **Bruins**:

Dat zou mijn volgende vraag zijn geweest.

De heer **Van Koningsveld**:

Dat dacht ik al. Aan de hand van de wel ontdekte gevallen constateer ik het volgende. Ik heb gezegd dat in 54% van alle strafrechtelijke onderzoeken in Nederland een offshorevennootschap wordt gebruikt. In bijna alle internationale structuren, zo'n structuur die ik net voorstelde, worden offshorevennootschappen gebruikt. Bij misbruik, witwassen en corruptie zie ik wel dat iedere keer offshorevennootschappen worden gebruikt. Ik kan niet zeggen dat al die offshorevennootschappen worden gebruikt voor illegale activiteiten, maar andersom kan ik wel redeneren dat in de wel ontdekte gevallen altijd een offshorevennootschap voorkomt.

De heer **Bruins**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Een aantal commissieleden heeft nog vervolgvragen. Ik geef om te beginnen het woord aan de heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Van Koningsveld, u sprak net over de trustsector in Nederland. U zei dat die in Nederland goed is gereguleerd in vergelijking met bijvoorbeeld Panama. Nu weten we dankzij de Panama Papers dat Panama niet direct de Champions League voor toezicht op trustkantoren zou winnen. U zei: kijk eens naar hoeveel ongebruikelijke transacties er eigenlijk netjes worden gemeld door de trustkantoren. Vindt u dat de trustsector in Nederland goed gereguleerd wordt? Dan bedoel ik niet in vergelijking met andere landen, maar op de keeper beschouwd.

De heer **Van Koningsveld**:

Eerst aansluiten op uw eerste opmerking, namelijk dat Panama waarschijnlijk niet de Champions League zou winnen. Het is wel opvallend dat drie maanden voordat de Panama Papers werden gepubliceerd, de FATF, u wel bekend neem ik aan, de Financial Action Task Force on Money Laundering, Panama van de zwarte lijst had gehaald omdat men zo compliant was in het bestrijden van witwassen, om maar een voorbeeld te geven. Daarmee had men wel een prijsje gewonnen. Ik weet niet of het de Champions League is, maar in ieder geval had men wel een prijsje gewonnen. Nu even terug naar Nederland. Ik denk zelf dat er voldoende wet- en regelgeving is voor het toezicht op de hele sector. Wel kun je je afvragen of al die organen die toezicht houden – we hebben er al een aantal de revue laten passeren – voldoende met elkaar communiceren, informatie uitwisselen, data delen, kennis en ervaring delen en voldoende capaciteit ter beschikking stellen. Dan hebben we het veel meer over de uitvoering van het beleid dan het beleid zelf.

De heer **Paternotte**:

U zegt: daar kun je vragen bij stellen?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, zeker. Sterker nog, ik vind dat dat punt verbeterd kan worden. Ik mis ook nog dit, en dat vind ik belangrijk. Als we aannemen dat die hele sector zo belangrijk is in Nederland, dan valt mij op dat er specifiek voor de trustsector geen guidance is. Er is geen specifieke guidance ontwikkeld voor de trustsector, zodat we de mensen in de sector kunnen helpen. Voor andere sectoren is die er wel. De toezichthouders hebben dan een specifieke guidance ontwikkeld om de mensen te helpen, ongebruikelijke transacties te melden. Ik vind het opvallend dat, daar waar deze sector zo groot en belangrijk is in Nederland, we dat niet hebben ontwikkeld voor deze sector.

De heer **Paternotte**:

U zegt dus eigenlijk dat op sommige punten de regels niet duidelijk genoeg zijn voor de trustsector?

De heer **Van Koningsveld**:

Ze zijn wel duidelijk in z'n algemeenheid, maar we zouden ze veel meer kunnen concretiseren voor de trustsector. Nu moeten ze het doen met algemene leidraden ter bestrijding van witwassen et cetera. Er is geen specifieke leidraad. Ik zou daarvoor pleiten, juist omdat deze sector zo belangrijk is. Ook met het oog op het voorkomen van reputatieschade voor Nederland zou ik willen dat er specifieke indicatoren worden opgenomen, zoals we al eerder besproken hebben, om de sector te helpen om de signalen te melden. Dan kunnen we ze daar ook beter aan houden. De rechter kan die guidance dan eventueel ook gebruiken om erop te wijzen dat een bepaalde zorg niet in acht is genomen door de trustkantoren.

De heer **Paternotte**:

Nu kent de sector ook een vorm van zelfregulering doordat de branchevereniging van de trustsector een eigen keurmerk heeft ontwikkeld. Vindt u dat een goed systeem?

De heer **Van Koningsveld**:

Ik vind het systeem van een keurmerk goed.

De heer **Paternotte**:

Hebt u het idee dat het ook goed werkt?

De heer **Van Koningsveld**:

Volgens mij is dat keurmerk er nog niet zo heel lang. Ik kan echt niet zo goed beoordelen hoe onafhankelijk dat keurmerk is, of het effectief wordt beoordeeld en welke criteria men hanteert. Dat geldt ook voor de opleidingen. Nogmaals, we hebben het over 230 trustkantoren, maar er zijn nog meer instellingen. Banken zorgen voor het openen van bankrekeningen. Ik kom dan weer terug op het punt van kennis en bewustwording. Ik denk dat we daar een hele slag kunnen maken. Ik citeer nu mijn promotor, die ik heel dankbaar ben omdat hij mij al die jaren heeft geholpen. Hij zei altijd: de overheid kan beter investeren in hersencellen dan in gevangencellen. Ik denk dat dat terecht is, ik denk dat de overheid meer zou moeten investeren in kennis en guidance dan in het jagen op boeven om ze vervolgens op te sluiten.

De heer **Paternotte**:

Dat is een duidelijke aanbeveling. Ik heb nog twee korte vragen. U zei dat er 21.500 doelvennootschappen in Nederland zijn. Sinds 2004 mogen het geen brievenbussen meer zijn, maar voldaan moet worden aan substance-eisen. Vinden er voldoende controles plaats? Hoeveel signalen worden er gegeven aan derde landen? Als u een inschatting moet maken van die 21.500, hoeveel voldoen er dan aan de eisen, denkt u?

De heer **Van Koningsveld**:

Nogmaals, die 21.000 zijn doelvennootschappen. Die substance-eisen gelden niet voor alle doelvennootschappen. Ik moet eerst nagaan waarop die substance-eisen van toepassing zijn. Vervolgens moet ik bekijken in hoeverre het beoogde doel bereikt wordt om brievenbusvennootschappen tegen te gaan, dus dat er echt reële economische activiteiten zijn. Als we afgaan op het papier – nogmaals, ik heb de cijfers niet, daarom ben ik er ook zo benieuwd naar – voldoen alle vennootschappen mogelijk aan alle formele substance-eisen die we vastgesteld hebben in ons tienpuntenlijstje. Daarom denk ik dat we kritisch zouden moeten bekijken, ook internationaal, of we niet kunnen komen tot eenduidige substance-eisen die werkbaar zijn. Misschien moeten er wel veel minder substance-eisen zijn, maar wel eisen die effectief, doelmatig zijn, zodat het doel wordt bereikt. U moet zich voorstellen, in een aantal landen om ons heen zijn helemaal geen substance-eisen. Wij zijn geen eiland. Hoe zit het in Engeland, hoe zit het in Luxemburg? In Nederland is er een tienpuntenlijstje van substance-eisen. Dat is al een heel goede stap, maar we moeten wel bekijken of het ook effectief is. Als het alleen papier is ...

De heer **Paternotte**:

Welke substance-eis vindt u niet doelmatig, niet effectief?

De heer **Van Koningsveld**:

Als al die eisen op papier gerealiseerd kunnen worden door een trustkantoor, terwijl het eigenlijk niets voorstelt ... Als we kijken naar wie de wezenlijke beslissingen neemt, waar de belangrijkste bankrekeningen lopen, het hebben van personeel ... Dat hoeft niet bij iedere onderneming, want het ligt ook aan de activiteiten van de onderneming. Je kunt, ook vanuit de praktijk gedacht en op grond van de wel ontdekte gevallen, nagaan: welke substance-eisen kunnen we wel en welke kunnen we niet hanteren?

De heer **Paternotte**:

Dus wat exclusief door een trustkantoor gedaan kan worden, is eigenlijk geen goede substance-eis.

De heer **Van Koningsveld**:

Ja. Nogmaals, ik vind het jammer om dit te missen in de BEPS-plannen. Er zijn heel veel plannen gemaakt, al die vijftien plannen, maar dit onderdeel mis ik daarin.

De heer **Paternotte**:

Nog een laatste korte vraag. U hebt een beredeneerde inschatting gemaakt: 150 miljard van het Nederlandse vermogen staat in een offshorevennootschap, op een bankrekening daarvan. Begrijp ik goed dat dit is in de situatie waarin alle vermogende Nederlanders zich precies zo gedragen als vermogenden over de rest van de wereld? Dan doel ik op de informatie die nu beschikbaar is via alle lekken.

De heer **Van Koningsveld**:

Kunt u uw vraag nog even herhalen?

De heer **Paternotte**:

U geeft aan dat u een beredeneerde inschatting hebt gemaakt dat een derde van het vermogen boven 5 miljoen offshore staat. Dat zou voor Nederland dan gaan om 150 miljard. Het is niet zo dat dit zo is, maar dat is uw inschatting. Nederlandse vermogenden zouden zich net zo gedragen als de rest van de wereld.

De heer **Van Koningsveld**:

Ja. Dat zijn aannames, uitgaande van cijfers van BIS (Bank for International Settlements). Dat zijn natuurlijk objectieve cijfers, hopen we. Dat is de bank der banken. DNB geeft zijn cijfers aan BIS. Die krijgt van de toezichthouders van alle landen de cijfers. Die heb ik geanalyseerd. Ik heb cijfers gekregen over het aantal vermogende particulieren. Je stapelt aanname op aanname om tot de onderbouwde aanname te komen. Daarbij ga je inderdaad uit van een bepaald percentage van die vermogende particulieren dat dat vermogen offshore plaatst, al dan niet met behulp van professionele dienstverleners. Je gaat er ook van uit dat een gedeelte daarvan niet wordt aangegeven bij de belastingautoriteiten.

De heer **Paternotte**:

Nu is Nederland geen Panama en hebben wij een redelijk actieve fiscale opsporing en een Belastingdienst. Zijn er redenen om aan te nemen dat die verhouding in Nederland anders zou kunnen liggen, of zegt u: nee, een derde is gewoon een reële aanname?

De heer **Van Koningsveld**:

Ik weet niet of een vermogende Nederlander anders denkt dan een vermogende Amerikaan. Misschien is dat een beetje ongelukkige vergelijking op dit moment, maar nee, ik sta er wel achter dat dit inderdaad gewoon een gemiddelde is dat geldt voor een vermogende particulier.

De heer **Paternotte**:

Helder, dank u wel.

De **voorzitter**:

Voordat ik het woord geef aan de heer Van der Lee, merk ik op dat «substance-eisen» substantievereisten zijn aan ondernemingen in

Nederland. Dus: hoeveel werknemers heb je en wie is je directeur? Er worden veel technische termen gebruikt. U bent een expert, maar ik probeer het even te duiden. De heer Van der Lee had ook nog een vraag.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil het niet meer hebben over de grondslaguitholling in Nederland en wat er allemaal speelt, maar over hoe Nederland faciliteert dat er grondslaguitholling plaatsvindt in ontwikkelingslanden of andere OESO-landen. U hebt het over de doelvennootschappen in Nederland. Een deel daarvan wordt ook wel schakelvennootschappen genoemd, omdat ...

De heer **Van Koningsveld**:

Weer een begrip.

De heer **Van der Lee**:

Ja. Wij zijn niet het eindstation maar het station waarlangs heel veel kapitaal gaat, meer dan 4.000 miljard; een enorme hoeveelheid. Wij zijn op zich de grootste investeerder wereldwijd, omdat wij als schakelland fungeren. Wat is daar nu de meest adequate aanpak voor? Ik ga nog even door. Uw analyse vind ik wel helder. U wilt gewoon een mondiale aanpak. U wilt mondiale eisen stellen, overal ter wereld. Maar wij als commissie, als politici, weten dat dat heel moeilijk is op te leggen. Nu zien we wel dat er misschien alternatieven zijn om hetzelfde doel te bereiken. Nederland maakt heel veel kapitaal over naar belastingparadijzen. Zal het heffen van een bronheffing niet een effectieve manier zijn om dat tegen te gaan, in plaats van te hopen op een situatie waarin je allerlei eisen oplegt aan trustkantoren op de Britse Maagdeneilanden, terwijl je eigenlijk niet in staat bent om dat af te dwingen?

De heer **Van Koningsveld**:

En wat is uw concrete vraag nu?

De heer **Van der Lee**:

Zou u denken dat dat een effectieve aanpak is? Dus om een bronheffing te leggen op het overmaken van geld naar belastingparadijzen.

De heer **Van Koningsveld**:

Helder. Mijn eerste opmerking in dit kader is dat ik in mijn proefschrift heb geschreven dat ik vind dat we niet alleen mondiaal maatregelen moeten nemen. Juist in al die offshorestructuren zit vaak een onshorecomponent. Alle vennootschappen zijn altijd offshore geplaatst, maar de bankrekeningen zijn bijna altijd onshore. Dat zie je bij de Panama Papers ook. De vennootschappen zitten op de BVI (British Virgin Islands) et cetera, maar de bankrekeningen die gebruikt worden, zitten vooral in Luxemburg en Zwitserland. Al die offshorestructuren hebben vaak ook een onshorecomponent. Ik bepleit dan ook dat we niet eenzijdig en passief moeten wachten op de resultaten van internationale gegevensuitwisseling en het UBO-register. We moeten ook nagaan welke controlemaatregelen we zelf kunnen treffen. Moet de Belastingdienst niet vaker en effectiever controleren? Dat zijn wel punten die van belang zijn. We kunnen in Nederland ook nog een aantal stappen zetten.

Laten we eens kijken naar die bronheffing. Dat is iets aan uw kant, de politieke kant. Wat willen we met deze sector? Hoe willen we Nederland als vestigingsland op de kaart zetten? Volgens mij is de Kamer het daarover onderling niet altijd eens. Ik denk dat het voor die sector wel

heel belangrijk is om die duidelijkheid te verschaffen. Als we de bronheffing voor een deel afschaffen, zal Nederland een bepaalde glans van zijn aantrekkelijkheid verliezen. Dat is zondermeer waar. Dat zou effectiever kunnen zijn, maar waarschijnlijk kunnen er dan wel weer andere wegen bewandeld worden om dat te ontwijken. Ik zou daar verder in moeten duiken om te kunnen zeggen of het wel zo effectief is. Maar het is natuurlijk wel een van de redenen waarom Nederland zo aantrekkelijk is. Wij kennen geen bronheffing op bepaalde geldstromen. Stel dat je een van die aantrekkelijkheden wegneemt. Je haalt bijvoorbeeld de deelnemingsvrijstelling weg of je doet wat aan het verdragennetwerk. Dan verminder je de aantrekkelijkheid van Nederland, dat is waar.

De heer Van der Lee:

Naast het al dan niet heffen van een bronheffing speelt ook nog het feit dat Nederland de meeste bilaterale belastingverdragen heeft. In dat opzicht is de vraag: zijn anderen in staat die rol van Nederland snel over te nemen als wij het strakker zouden regelen?

De heer Van Koningsveld:

Ik dacht dat Engeland meer verdragen had dan Nederland, maar wij hebben er in ieder geval wel heel veel. Dat is natuurlijk ook gegroeid in de jaren. Het is wel goed om eens te kijken of er geen oneigenlijk gebruik wordt gemaakt van die verdragen. In het voorbeeld heb ik net geschetst dat een Canadees bedrijf inwoner wordt. Je kunt je afvragen of dat wel precies de bedoeling was toen er verdragen werden afgesloten. Die gelden alleen voor de inwoners van de twee landen die het verdrag hebben gesloten. Andere partijen in de wereld kunnen op die manier dan alsnog gebruikmaken van de mogelijkheden die het verdrag kent om minder belasting te betalen. Volgens mij is dat iets waar nu ook aandacht aan geschonken wordt: kunnen we die oneigenlijke verdragsmogelijkheden verder terugdringen?

De heer Van der Lee:

Dan heb ik nog een laatste vraag. U noemde de heer Zuckman in uw betoog. Volgens mij is er recentelijk een onderzoek over Scandinavië verschenen waarbij hij ook betrokken was. Op basis van de SwissLeaks, de Panama Papers en de inkeerregeling heeft hij samen met een groep andere wetenschappers de situatie daar onderzocht. Daaruit kwam naar voren dat de 0,1% rijkste Scandinaviërs ongeveer een derde van het vermogen buiten het zicht van de fiscus had geplaatst. Dat lijkt dus een mondiaal patroon te zijn.

De heer Van Koningsveld:

Dan moet ik hem toch een keertje op gaan zoeken, denk ik.

De heer Van der Lee:

Dank u wel.

De heer Van Dam:

Mijnheer Van Koningsveld, ik realiseer me dat we het eigenlijk over twee systemen hebben, over de offshorevennootschappen elders waar Nederlanders gebruik van maken en over rechtspersonen waar anderen hier in Nederland gebruik van maken. Ik zal proberen mijn vraagstelling op die twee situaties toe te spitsen, al was het maar om bij u de indruk achter te laten dat ik het begrepen heb. Ik begin met die rechtspersonen hier in Nederland. Begrijp ik het goed dat überhaupt het gebruik van dit soort dingen heel veel te maken heeft met het verschil tussen landen in de

manier waarop ze met systemen omgaan, in hoe ze kijken naar de belasting en dergelijke? Stel dat wij in de ideale wereld zouden leven en er overal ter wereld op dezelfde manier naar de vennootschapsbelasting zou worden gekeken of naar renteaftrek en dat soort dingen, zou je het dan niet nodig hebben?

De heer **Van Koningsveld**:

Nee, als je als doel hebt om de bronheffing in het derde land te verminderen, om de grondslag in dat land uit te hollen – en er zouden geen verschillen zijn in tarieven en ook niet in vrijstellingen, die ik nog veel belangrijker vind dan de tarieven – dan zou dat natuurlijk allemaal niet nodig zijn. Maar daar zit de kern van het probleem: er zijn verschillen in tarieven, in vrijstellingen, in verdragen et cetera.

De heer **Van Dam**:

Nu heb ik gelezen dat zowel de Europese Unie als de OESO voorstellen heeft om juist die uniformiteit meer tot stand te laten komen. Hoe kijkt u daartegen aan?

De heer **Van Koningsveld**:

Als u doelt op de BEPS-plannen ...

De heer **Van Dam**:

Bijvoorbeeld.

De heer **Van Koningsveld**:

Wat bedoelt u dan nog meer?

De heer **Van Dam**:

Kent u de BEPS-plannen?

De heer **Van Koningsveld**:

Ik ken ze.

De heer **Van Dam**:

Vindt u daar maatregelen in die effectief kunnen zijn om de uniformiteit in de wereld te bevorderen?

De heer **Van Koningsveld**:

Op een aantal van die vijftien onderdelen zal dat zeker bijdragen tot een evenwichtiger systeem. Denk maar aan het beperken van de renteaftrek. Maar of dat doelmatig zal zijn, zal de toekomst uitwijzen. Op een aantal andere gebieden denk ik dat die evenwichtigheid niet helemaal gerealiseerd zal worden. Nogmaals, die plannen zijn bedoeld om de mogelijkheden voor belastingontwijking tegen te gaan. We hebben het dan over een aantal plannen, ook over country-by-countryreporting. Daar liggen ook bepaalde drempels. Je moet wel iedere keer bekijken: wat willen we bereiken met deze maatregel en gaat deze maatregel het verschil maken? We hebben een Europese anti-ontwijkingsrichtlijn. Die geldt natuurlijk niet voor de ontwikkelingslanden. Een deel van de plannen, zoals algemene maatregelen tegen misbruik van verdragen, zouden zij ook moeten overnemen en in hun eigen wetgeving implementeren, zodat de belastinginspecteur in zo'n ontwikkelingsland die met de belastingaangifte van zo'n multinational zit, voldoende informatie heeft om te kunnen beoordelen of de belastingaangifte juist en volledig is. We moeten ervoor zorgen dat die belastinginspecteur over de juiste informatie en kennis beschikt om te komen tot een juiste beoordeling. Met alle plannen die er

nu zijn, is het niet zo dat dat er gelijk in resulteert, of we het nu hebben over het UBO-register of over andere plannen, dat de inspecteur in dat ontwikkelingsland buiten Europa daar grote voordelen van heeft.

De heer **Van Dam**:

Dus een ultieme vorm van ontwikkelingssamenwerking zou misschien weleens samenwerking van belastingdiensten kunnen zijn?

De heer **Van Koningsveld**:

Dat zou zeker bijdragen om die inspecteur daar niet alleen informatie te verschaffen maar ook kennis bij te brengen, zodat hij in staat is om de juiste vragen te stellen aan het concern en te beoordelen of de vennootschap/de structuur in Nederland wel aan de substance-eisen voldoet. Als hij niet in staat is om dat te doen, wordt het voor hem heel lastig. Ik moet wel zeggen dat een aantal landen tax holidays afgeven, waardoor bepaalde bedrijven vijf of tien jaar geen belasting hoeven te betalen. Dan hoeft je ook niet meer te structureren.

De heer **Van Dam**:

Dan heb ik nog twee vragen over de andere kant van het verhaal, te beginnen bij het UBO-register. Zijn er andere landen in de wereld waar men op succesvolle wijze met zoiets als een UBO-register werkt?

De heer **Van Koningsveld**:

Niet dat mij bekend is. Het register moet als gevolg van de vierde AML-richtlijn (anti money-laundering) nu geïmplementeerd worden. Dat wordt in de lidstaten op verschillende wijze geïmplementeerd. Dan gaat het over de vraag wat voor gegevens er worden vastgelegd en hoe de toegankelijkheid is. Nederland zal waarschijnlijk een publiek toegankelijk register hebben, wat voor die belastinginspecteur in dat ontwikkelingsland wel weer fijn is, want dan kan hij bepaalde gegevens vinden.

De heer **Van Dam**:

Mijn vraag is heel concreet of er al andere landen zijn die met ...

De heer **Van Koningsveld**:

Dat is mij niet bekend.

De heer **Van Dam**:

Dan heb ik nog een andere vraag over het UBO-register. Stel dat ik daarin ga kijken. Daar moet in staan wie er een belang van 25% of meer heeft in de onderneming. Dat kan dus ook weer een rechtspersoon zijn.

De heer **Van Koningsveld**:

Nee, want het gaat over de ultimate beneficial owner: de natuurlijke persoon aan de top van de keten, hoe groot die keten ook is, die feitelijke zeggenschap heeft over 25% of meer van de aandelen. Dan kom je weer bij het begrip «UBO». Het is een beetje onderbelicht, maar het gaat niet alleen om degene die voor 25% of meer aandeelhouder is. In dat geval heb je het eigenlijk over een aandeelhoudersrelatie. Het kan ook zo zijn dat iemand die voor 0% aandeelhouder is, feitelijke zeggenschap heeft. Die is dan ook de beneficial owner. Sterker nog, mij valt in de vierde richtlijn op, en daar maak ik mij een beetje zorgen over, dat er een nieuw element toegevoegd is aan dat kwalitatieve en kwantitatieve UBO-begrip. Als er geen 25%-aandeelhouder is en ook geen zeggenschap en controle, mag ook degene die optreedt als senior manager van de entiteit als UBO optreden.

De heer **Van Dam**:

Ja, maar dat kan in alle gevallen ook een vriendelijke medewerker van een trustkantoor zijn die ik heb ingehuurd?

De heer **Van Koningsveld**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Tot slot. U had het over offshore werken en sprak even over weer onshore komen. Stel, ik ben een leuke ondernemer in Nederland die gebruikmaakt van zo'n constructie ergens ver weg. Hoe maak ik dan gebruik van dat heerlijke huis van mij of van die speedboot die ik achter mijn huis heb liggen? Want ja, als ik die op mijn naam heb staan ... Kunt u daarover nog iets toelichten? Hoe kunnen mensen binnen die offshoreconstructies toch in Nederland gebruikmaken van hun vermogen, met een mooi verhaal erbij, neem ik aan?

De heer **Van Koningsveld**:

Bij illegaal vermogen heb je aanknopingspunten in het begin, waar het vermogen wordt verdiend: bij beleggingsfraudes en zo die in Nederland plaatsvinden, bijvoorbeeld Palm Invest, dat toevallig ook een Panamese vennootschap gebruikt. Dan is er een moment waarop het wordt besteed en eventueel weer terugkomt in Nederland, vaak in vastgoed, zoals u zegt. Daar heb ik onderzoek naar gedaan om te zien hoeveel offshorevennootschappen vastgoed in Nederland hebben. Daar zijn een aantal basistechnieken voor die je ook iedere keer weer terugziet. Een van mijn stellingen was dan ook dat we te weinig leren van de wel ontdekte gevallen.

De heer **Van Dam**:

Vandaar dat ik die vraag aan u stel.

De heer **Van Koningsveld**:

Dat is heel fijn, ja. Ik had u deze vraag toch ook van tevoren even toegezegd, of niet?

De heer **Van Dam**:

Nee, wij hebben geen contact gehad.

De heer **Van Koningsveld**:

Oh. Eventjes tussendoor, dat moet even kunnen na een uurtje.

Een van de kenmerkende structuren is de loan-backstructuur. Je koopt een vennootschap, net zoals ik heb gedaan voor mijn onderzoek. Je plaatst daar je illegaal verkregen vermogen in en je laat dat geld weer terugkomen in de vorm van een lening aan je Nederlandse bv. Die bv koopt dan eventueel vastgoed. Je kunt het ook zo regelen dat de vennootschap in bijvoorbeeld Panama vastgoed in Nederland koopt, of die auto of die boot. Dat geeft in de praktijk veel problemen in de opsporing door bijvoorbeeld de politie. In Nederland willen we veel meer aandacht schenken aan het afpakken van misdaadgeld, en terecht. Misdaad mag niet lonen. Maar als het vermogen is ondergebracht in die offshorewereld, is het heel lastig om het enerzijds te detecteren en het anderzijds, als het gedetecteerd is, af te pakken. Het is immers geen vermogen van de heer Van Dam, het is vermogen van de entiteit Dam & Co in Panama.

De heer **Van Dam**:

Laten we het even helder maken, ook voor de mensen die meekijken. U noemde een bedrag van € 45 om een rechtspersoon op te richten. Ik kan eigenlijk zo veel rechtspersonen als ik wil oprichten en aan de ene hang ik mijn huis en aan de andere mijn eerste speedboot en aan weer een andere de tweede, en zo kan ik nog een tijdje doorgaan. Officieel betaal ik dan huur of zo.

De heer **Van Koningsveld**:

Ja, dat is mogelijk, omdat we het beginsel hebben dat een ondernemer vrij is in zijn rechtskeuze voor zijn onderneming. Hij kan dus keuzes maken in Nederlandse rechtsvormen, maar ook in buitenlandse rechtsvormen. Dat beginsel is wereldwijd. Als je fout wil, kun je het vermogen afschermen. Als boef wil je immers ook niet dat het afgepakt wordt. Daar kun je de offshorevennootschappen voor gebruiken om een soort asset protection toe te passen, zodat het vermogen niet wordt afgepakt in geval van ontdekking.

De heer **Van Dam**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Zelf wil ik hier nog even op doorgaan. Welke sectoren in Nederland, dus niet in het buitenland, zijn hiervoor het meest gevoelig? Waarvoor zijn de ondernemingen opgericht? Voor vastgoed? Voor private equity? Zijn er sectoren aan te wijzen waar het meer voorkomt?

De heer **Van Koningsveld**:

In welke variant bedoelt u, in de tweede variant?

De **voorzitter**:

We zijn weer terug in Nederland.

De heer **Van Koningsveld**:

Maar in Nederland hebben we het eerste plaatje, van het doorstroomland, en we hebben de tweede variant, waarbij het vermogen in het buitenland wordt geplaatst en voor een deel weer wordt teruggebracht en wordt geïnvesteerd in Nederland.

De **voorzitter**:

Ja, daar vraag ik naar, naar dat deel.

De heer **Van Koningsveld**:

Uit de onderzoeken tot nog toe is gebleken dat de vastgoedsector kwetsbaar is voor investeringen en financieringen door offshorevennootschappen. Dat is de sector waarin het plaatsvindt. We hebben het al gehad over de trustsector. Als je kijkt naar de vraagkant, de gebruikers, dan zie je vermogende particulieren en de multinationals, maar ook de sporters. Van sporters zijn ook voorbeelden genoeg. Aan de vraagzijde van de markt zie je verschillende partijen, die allemaal gebruikmaken van dezelfde instrumenten.

De **voorzitter**:

Dus dat zijn vermogende mensen aan de vraagzijde, die heel divers zijn.

De heer **Van Koningsveld**:

Het midden- en kleinbedrijf. Uw commissie gaat nog een aantal mensen horen, maar het midden- en kleinbedrijf kwam ik ook al in het verleden bij

de FIOD tegen. Sporters hebben we al genoemd, maar je moet ook denken aan georganiseerde misdaad en witwassers. Die zitten allemaal aan dezelfde vraagkant. We hebben in de wereld nu eenmaal te maken met het feit dat er aan de ene kant een enorme roep om transparantie is door overheden – denk aan het UBO-register et cetera – en dat er aan de andere kant een roep is om anonimiteit door bedrijven en burgers. In dat spanningsveld blijven we zitten. De offshorewereld creëert steeds nieuwe producten en diensten om tegemoet te komen aan de roep aan de vraagzijde, aan de vraag naar verhullingsproducten. Het is een heel dynamische wereld en daarom pleit ik vaak voor een kenniscentrum. In mijn optiek zijn er 40 offshorelanden en in ieder land komen we ongeveer 5 of 6 verschillende rechtsvormen tegen. Dan heb je dus te maken met 240 of 250 verschillende rechtsvormen. U kunt niet van een bankmedewerker of iemand van een trustkantoor, van de FIOD of de Belastingdienst verwachten dat hij al die juridische kenmerken kent en alle veranderingen in die wereld bijhoudt. Daar zullen we dus iets aan moeten doen. Die bewustwording zal wel komen, maar dan moeten we naar de volgende stap: waar haal je informatie vandaan? Er is nog heel veel te winnen op dat gebied.

De voorzitter:

Dat begrijp ik. De vraagzijde is breed: mkb, vermogende mensen die kwaad in de zin hebben. Maar waar bevindt het vermogen zich? U hebt zelf onderzoek gedaan en uw inschatting helder uiteengezet. Het gaat over bankspaarrekeningen. De bron is de Bank for International Settlements. Het zit echter ook in huizen ...

De heer Van Koningsveld:

Absoluut.

De voorzitter:

Waar zit het geld nog meer in, in Nederland? Het gaat dus om vermogen dat buiten Nederland is gestald door vermogenden in Nederland. In welke sectoren zit het? U noemde er één: het vastgoed. Zit het alleen daarin, of is het breder?

De heer Van Koningsveld:

Natuurlijk is het breder. Het gaat erom wat je als gebruiker met het vermogen wilt doen. Uit de wel ontdekte gevallen blijkt dat iemand bijvoorbeeld een mooi jacht wil hebben. Alles waarin geld wordt geïnvesteerd ... Het gaat ook om beleggingsfondsen en investeringsfondsen. Het gaat om alle sectoren die dienstig kunnen zijn om het geld erin onder te brengen. Ik heb alleen die dingen in kaart kunnen brengen waarover informatie beschikbaar is. Dat is immers vaak het punt. Onze registratie over die offshore is niet altijd even duidelijk. Als onderzoeker kun je daar dan geen conclusies aan verbinden.

De voorzitter:

U hebt een inschatting gemaakt van de gemiste belasting. U hebt dat helemaal gededuceerd. Dat was op basis van bankgegevens. Daar zit geen vastgoed in.

De heer Van Koningsveld:

Nee. Het is een deel van het totale vermogen. Het gaat alleen om de banktegoeden.

De voorzitter:

Over die andere zaken, dat andere vermogen, zou eigenlijk ook belasting betaald moeten worden.

De heer **Van Koningsveld**:
Uiteraard.

De **voorzitter**:
Dan zijn we aan het einde gekomen van het verhoor.

De heer **Van Koningsveld**:
Dat gaat wel heel snel, eigenlijk.

De **voorzitter**:
Dank u wel. Ik sluit het verhoor.
Sluiting 13.23 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 7 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord worden: de heer Van de Klashorst en de heer Roerink.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 14.32 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Van de Klashorst en mijnheer Roerink van de Coördinatiegroep Constructiebestrijding van de Belastingdienst. Welkom bij de openbare ondervraging door de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. U wordt beiden gehoord als deskundigen vanuit de Belastingdienst. Dit verhoor vindt onder ede plaats. U hebt ervoor gekozen de belofte af te leggen. Ik vraag u met deze belofte te bevestigen dat u uw verslag hier onpartijdig en naar beste weten zult uitbrengen.

In handen van de voorzitter leggen de heer Van de Klashorst en de heer Roerink de belofte af.

De voorzitter:

U hebt allebei aangegeven een openingsverklaring te willen afleggen. Wij bieden daar graag de mogelijkheid toe. Ik meld alvast dat de heer Van Dam en ik het verhoor in eerste instantie zullen afnemen. De heer Van der Lee is vicevoorzitter van deze commissie en treedt in die rol op, maar ook andere commissieleden kunnen u straks vragen stellen. Ik geef de heer Van de Klashorst nu graag de gelegenheid om een openingsverklaring af te leggen.

De heer Van de Klashorst:

Mijnheer de voorzitter. Mijn naam is Ron van de Klashorst, voorzitter van de Coördinatiegroep Constructiebestrijding (CCB), een club van ongeveer 31 professionals op het gebied van belastingbesparende constructies. Wij zijn bezig met vermogende particulieren en directeur-groootaandeelhouders. Maar ook gemeenten en scholen die voor de omzetbelasting allerlei structuren verzinnen, proberen wij in goede banen te leiden. Wij bestrijken dus alle middelen van de Belastingdienst: inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting, omzetbelasting, successie en schenkingen en overdrachtsbelasting. Als er maar iets gebeurt waarvoor een structuur wordt verzonden, proberen wij de feiten te achterhalen en te bestrijden.

De voorzitter:

Helder, dank u wel. Mijnheer Roerink.

De heer Roerink:

Mijn naam is Robert Jan Roerink. Ik werk ook bij de Coördinatiegroep Constructiebestrijding. Ik houd mij al twintig jaar bezig met het bestrijden

van belastingbesparende constructies van particulieren en directeur-grotoaandeelhouders. Het gaat om een heel kleine groep van belastingplichtigen met een kleine groep van belastingadviseurs. De laatste jaren verplaatst zich dat naar grensoverschrijdende structuren. Wij noemen dat sinds 1 januari 2010 afgezonderde particuliere vermogens, APV's. U moet dan denken aan stichtingen, buitenlandse stichtingen, Stiftungen, Anstalten, Genossenschaften en foundations en ook de Anglo-Amerikaanse trusts. Ik werk in de driehoek inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting en schenk- en erfbelasting.

De voorzitter:

Dank u wel. Zo hebben we een beetje een beeld van wat u doet in uw werkzame leven. Ik geef het woord aan de heer Van Dam om de eerste vraag aan u te stellen.

Voorzitter: Van der Lee

De heer Van Dam:

Goedemiddag, heren. Het is even wennen aan elkaar om in deze bijzondere setting met elkaar in gesprek te komen. U hebt zelf al een aantal dingen gezegd ter introductie, maar ik ben toch zo vrij om daar nog even op terug te grijpen, te beginnen met het begrip constructiebestrijder. Ik meen dat u ook in uw cv hebt staan dat u constructiebestrijder bent. Dat beroep was ik nog niet eerder tegengekomen. U hebt al iets gezegd over waar die constructies op zien. Ik ga geen specifieke vragen stellen aan de ene of de andere. U moet zelf maar even zien wie antwoord geeft. U hebt al iets gezegd over constructies. Het gaat om vermogende directeur-grotoaandeelhouders, maar ook om scholen. Wat voor constructies moet ik mij daarbij voorstellen? Ik wil aan het begin van dit verhoor op voorhand een opmerking maken. Ik heb mij voorgenomen om te proberen een beetje in de jip-en-janneketaal te komen om ook mensen buiten deze zaal uiteindelijk mee te nemen in waarover het hier gaat. Misschien denkt u «goh, wat stelt die man domme vragen», maar dan kunt u een beetje begrijpen waarom ik dat doe.

De heer Van de Klashorst:

Wij gaan ervan uit dat domme vragen niet bestaan. De domste vraag is de vraag die niet gesteld is. Daar wil ik mij ook graag aan houden.

Wat zijn belastingbesparende constructies? Dat zijn vaak juridisch vormgegeven structuren die ervoor zorgen dat de belastingheffing die er eigenlijk voor staat conform de wet, wordt ontlopen. Dat kunnen we het beste definiëren als belastingontwijking. De Minister van Financiën van Groot-Brittannië zei eens: het verschil tussen belastingontwijking en belastingontduiking is de dikte van een gevangensmuur. Dat is eigenlijk het verschil tussen die twee elementen. Belastingconstructies zijn eigenlijk juridische vormen die ervoor zorgen dat de normale wettelijke gevolgen uit een bepaalde transactie niet intreden en dat daar vervolgens minder belasting over betaald hoeft te worden.

De heer Van Dam:

Nu is het zo dat de taakstelling van onze ondervragingscommissie enerzijds ziet op vermogende Nederlanders die elders proberen hun vermogen te verhullen en anderzijds ziet op brievenbusfirma's, de doorstroom van kapitaal door Nederland. Heb ik het goed begrepen dat u zich vooral met het eerste thema bezighoudt?

De heer **Van de Klashorst**:
Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:
Ik denk dat het goed is om te markeren dat dat ook het object is waar we het in dit verhoor over hebben.

De heer **Van de Klashorst**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Oké. Mijnheer Roerink, u zei dat u te maken hebt met maar een heel klein aantal mensen dat probeert hiervan gebruik te maken en ook een klein aantal adviseurs. Is het niet een wijdverbreid fenomeen in Nederland?

De heer **Roerink**:
U moet zich voorstellen dat er in Nederland ongeveer 11 miljoen belastingplichtigen zijn. Wij hebben zicht op enkele duizenden belastingplichtigen over een heel lang tijdvak.

De heer **Van Dam**:
Kunt u een soort karakterschets geven van de mensen met wie u in aanraking komt?

De heer **Roerink**:
Dat is lastig. Het komt eigenlijk overal voor. Het gebeurt in verschillende sectoren, in verschillende branches waar men gebruikmaakt van structuren waarmee men vermogen verhuult via het buitenland.

De heer **Van Dam**:
Maar u hebt het vaak over directeur-groootaandeelhouders.

De heer **Roerink**:
Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:
Ik stel mij daarbij voor dat dat mensen zijn die in hun leven hard gewerkt hebben of dat nog steeds doen. Is dat een juist beeld?

De heer **Roerink**:
Ja, dat klopt. Wij hebben weleens een inventarisatie gemaakt dat ongeveer 75% van het vermogen waarmee wij ons bezighouden ziet op directeur-groootaandeelhouders en dat ongeveer 25% ziet op particulier vermogen, dus box 3-vermogen.

De heer **Van Dam**:
Gaaf het dan om heel grote bedrijven? Of kan het ook, een beetje in lijn met een eerder verhoor vandaag, de bakker op de hoek zijn?

De heer **Roerink**:
Het kan alles zijn. Het gaat inderdaad om heel grote bedrijven en ook om heel eenvoudige structuren.

De heer **Van Dam**:
Maar uiteindelijk gaat het altijd om individuele mensen die proberen iets te doen?

De heer **Roerink**:

Het gaat bij ons altijd om natuurlijke personen, mensen van vlees en bloed, die inwoner zijn van Nederland en die een structuur hebben in het buitenland.

De heer **Van Dam**:

Die mensen zijn vaak zelf niet deskundig op dat verhullende of fiscale terrein. Wat doe je als je per ongeluk 2 miljoen hebt die je aan het zicht wilt onttrekken? Waar moet je dan naartoe in Nederland? Wie gaat je helpen?

De heer **Roerink**:

Daar kan ik wel antwoord op geven. Er zijn maar weinig belastingplichtigen die zelf kunnen bedenken hoe je dat vormgeeft. Het is ook een veelgestelde vraag: hoe krijg je dat geld in een belastingparadijs zonder dat iemand het ziet? Daar heb je inderdaad deskundig advies voor nodig.

De heer **Van Dam**:

Wie geeft dat?

De heer **Roerink**:

De vraag stellen is hem haast beantwoorden.

De heer **Van Dam**:

En toch stel ik hem.

De heer **Roerink**:

Dat zijn belastingadviseurs.

De heer **Van Dam**:

Belastingadviseurs. U zegt dat het een kleine groep is die aan belastingontwijking meewerkt. Over hoeveel kantoren of belastingadviseurs in Nederland hebt u het dan?

De heer **Roerink**:

Dat is moeilijk te schatten. Het gaat om vele tientallen, maar niet om een paar duizend belastingadviseurs, zeker niet.

De heer **Van Dam**:

«Tientallen» is beneden de 100?

De heer **Roerink**:

Dat weet ik niet precies. Wij hebben er geen zicht op hoeveel belastingadviseurs, individuen, daaraan meedoen. Dat verschilt ook per kantoor. Er zijn binnen kantoren mensen die wel een structuur adviseren om belasting te ontgaan en binnen datzelfde kantoor zijn er ook mensen, vennoten, die daar wars van zijn.

De heer **Van Dam**:

Mag ik het zo formuleren? Als u erachter komt dat een bepaalde belastingplichtige van een bepaalde adviseur gebruikmaakt, gaat dan bij u het licht al op oranje?

De heer **Roerink**:

Wij hebben geen zwarte lijst van belastingadviseurs, maar we komen wel vaak dezelfde specialisten tegen.

De heer **Van Dam**:

Juist, dat is mooi geformuleerd. Wat adviseert zo'n belastingadviseur dan? Stel dat ik dat ben. Wat ziet u als de gebruikelijke weg?

De heer **Roerink**:

Misschien is het goed om u toch mee te nemen in de wereld van de APV's ...

De heer **Van Dam**:

Wat is een APV?

De heer **Roerink**:

Een APV is een afgezonderd particulier vermogen.

De heer **Van Dam**:

Wat is een afgezonderd particulier vermogen?

De heer **Roerink**:

Dat is een term die de wetgever zelf per 1 januari 2010 geïntroduceerd heeft. We zijn van ver gekomen. U moet zich voorstellen dat trusts en buitenlandse stichtingen al zo oud zijn als de mensheid. Nou, niet zo oud, maar de trusts kennen we al sinds de middeleeuwen. Wij hebben er in de jaren zeventig en tachtig voor het eerst in Nederland echt kennis mee gemaakt. Toen ik daar zelf mee begonnen was – we hebben het dan over de jaren negentig – zagen we een toename van het stollen van particulier vermogen in met name de Anglo-Amerikaanse trusts in de bekende landen als Jersey, Guernsey, eilanden in de Caribbean en ook Stiftungen in Zwitserland, in Liechtenstein en noemt u maar op.

Wij hebben toen als Belastingdienst geprocedeerd tegen dat fenomeen. Wij hadden het idee dat dat fiscaal transparante rechtsfiguren waren. Adviseurs hebben ons verteld dat die rechtsfiguren helemaal niet transparant waren. Zij hebben verteld dat het vermogen niet meer is van degene die het erin heeft gebracht. Het is ook niet van degene die het aanhoudt en het is ook nog niet van degene die het in de toekomst gaat krijgen. Die zaken zijn voorgelegd aan de Hoge Raad. In 1998 heeft de Hoge Raad een heel belangrijk arrest gewezen. De Hoge Raad heeft die lezing van de belastingadvieswereld onderschreven. Die heeft dus gezegd dat vermogen dat in zo'n trust zit niet meer van degene is die het erin heeft gebracht, dat het nog niet van degene is die het misschien ooit eruit gaat krijgen en dat het ook niet van degene is die dat vermogen beheert. Vanaf 1998 zijn wij gaan intensiveren met het kijken naar die structuren. Toen liepen wij ertegenaan dat met name de mensen die de structuur niet goed vormgaven tegen de lamp liepen. Die zaten uiteindelijk wel met de handen aan het geld. Maar er waren heel veel structuren waar we de vinger niet achter kregen. In het kader van de herziening van de Successiewet heeft toenmalig Staatssecretaris Jan Kees de Jager gezegd: ik wil dit probleem gaan aanpakken, want ik vind het een wereldwijd probleem. Er waren rapporten van internationale organisaties die dit probleem heel duidelijk adresseerden. Nederland heeft toen als eerste land ter wereld wetgeving ingevoerd om dwars door dit soort structuren heen te kijken. Een APV is eigenlijk aan iedereen heel makkelijk uit te leggen. Een APV is fiscaal transparant: we doen alsof die niet bestaat. Als er in zo'n buitenlandse Stiftung of als er in zo'n trust een zak met geld zit, dan kijken we dwars door die trust heen en zeggen we dat dat geld in box 3 aangegeven moet worden door degene die dat vermogen erin heeft gebracht.

De heer **Van Dam**:

Ik had al aangekondigd dat ik Jip en Janneke vandaag had meegenomen, dus ik probeer even door wat begrippen heen te gaan die u als gesneden koek uit uw mond laat komen. Ik begin met het begrip APV. Het is een bepaald vermogen dat vast ergens op een bankrekening zal staan in een land ver weg. Aan wat voor kenmerken kan het nog meer voldoen?

De heer **Roerink**:

We hebben twee soorten APV's. We hebben stichtingen. Dat zijn dus rechtspersonen, dat zijn personen die eigen rechten en verplichtingen hebben met een bestuur erboven. U kunt denken aan een Nederlandse stichting, maar ook aan een buitenlandse stichting, die vaak veel kenmerken heeft van een Nederlandse stichting. En we hebben trusts. Trusts zijn heel ingewikkelde rechtsfiguren. Het zijn eigenlijk niet meer dan overeenkomsten. Er wordt iemand aangesteld die dat vermogen beheert conform een trustakte en die dat als een soort goed huisvader gaat beheren. Dat kan vaak een lange periode zijn waarin hij dat vermogen alleen maar oppot en er niets mee doet.

De heer **Van Dam**:

Even terug naar de APV. Je kunt ook een heel legitieme APV hebben, heb ik begrepen.

De heer **Roerink**:

Absoluut.

De heer **Van Dam**:

Kunt u daar een voorbeeld van geven?

De heer **Roerink**:

Ja hoor. Er zijn bijvoorbeeld mensen die een APV instellen om vermogen buiten het zicht van de media te houden. Zij geven dat fiscaal transparant aan. Wij weten dus dat het bestaat. Ze voldoen gewoon aan hun fiscale verplichtingen, maar het is op die manier niet of moeilijk te traceren.

De heer **Van Dam**:

Zodat je niet in de Quote 500 komt?

De heer **Roerink**:

Bijvoorbeeld.

De heer **Van Dam**:

Oké, ik denk dat ik de APV wel snap, maar ik wil nog even naar de trust. U zegt dat dat eigenlijk een stel overeenkomsten is. Is de trust hetzelfde als een trustkantoor?

De heer **Roerink**:

Nee, dat is een goede vraag van u. Er is een wezenlijk verschil. Een trustkantoor is eigenlijk een administratiekantoor, als ik het zo mag zeggen. Dat voert de directie over bijvoorbeeld vennootschappen. We hebben in Nederland ook trustkantoren. Dat zijn gewoon firma's die diensten aanbieden. Een trust daarentegen is een overeenkomst. In die overeenkomst wordt afgesproken dat een beheerder ergens in het buitenland dat vermogen beheert, bijvoorbeeld een buitenlands trustkantoor. In Nederland kennen we geen trusts; in Nederland zijn geen trusts gevestigd. Maar dat trustkantoor wordt dus geen eigenaar van bijvoorbeeld het aandelenpakket dat daarin zit.

De heer **Van Dam**:

Maar een trust is een soort overeenkomst ... Rechtspersonen kunnen toch ook deel uitmaken van een trust?

De heer **Roerink**:

Je kunt zelfs met jezelf een trust aangaan. Ik ben de settlor, de inbrenger van vermogen. Ik zeg tegen degene die dat vermogen bestuurt: hier heb je een akte, ik wil graag dat je je aan die akte houdt; conform die akte moet je in de toekomst bijvoorbeeld na mijn overlijden geld gaan uitkeren. Ik kan dan een wensenlijstje neerleggen, bijvoorbeeld om dat aan mijn kinderen uit te keren.

De heer **Van Dam**:

Dan is het in dat verre buitenland of elders niet meer dan een bankrekening, maar een verplichting aan die persoon daar om dat uit te voeren?

De heer **Roerink**:

Dat is de eenvoudigste vorm. We hebben ook vormen waarbij de trust als een soort van tophoudstermaatschappij fungeert. Onder de trust hangt dan vaak een vennootschap, bijvoorbeeld een Ltd, en onder die Ltd hangt het Nederlandse concern.

De heer **Van Dam**:

Tot slot het begrip fiscaal transparant. Dat begrip klinkt heel transparant, maar kunt u nog even uitleggen wat daarmee wordt bedoeld?

De heer **Roerink**:

Zo'n rechtsfiguur negeren we dus. We doen alsof die niet bestaat. We kijken er dwars doorheen.

De heer **Van Dam**:

Kunt u daarvan een voorbeeld geven?

De heer **Roerink**:

Als ik een trust opricht en bijvoorbeeld 100% van de aandelen van mijn vennootschap daarin onderbreng, dan wordt er door die trust heen gekeken. Dan word ik nog steeds gezien als 100%-aandeelhouder en moet ik dat 100%-pakket gewoon in box 2 in de aangifte aangeven.

De heer **Van Dam**:

Oké. U bent van de Coördinatiegroep Constructiebestrijding. U zei net: wij zijn met 31 professionals. Met hoeveel fte bent u?

De heer **Van de Klashorst**:

31. Wij hebben drie jaar geleden een uitbreiding van 10 fte gekregen van de Belastingdienst. Omdat men toen al vond dat het zeer belangrijk was dat we die belastingbesparende structuren zouden aanpakken, kregen wij de mogelijkheid om ons team uit te breiden met 10 fte. Daarna, twee jaar geleden, zijn bij de directie MKB ook 40 fte vrijgemaakt om ons te helpen bij het bestrijden van die structuren. Dus voordat de Panama Papers kwamen, was de Belastingdienst al bezig om de verhullende structuren aan te pakken die wij zagen.

De heer **Van Dam**:

Hoe komt u aan uw cliënten? U hebt een aantal mensen die u ambtelijk van de nodige zorg voorziet, om het maar zo te zeggen. Hoe komt u

daaraan? Hoe vult u uw portefeuille? Die mensen melden zich niet zelf. Dat weet ik in ieder geval inmiddels wel over dit onderwerp.

De heer **Van de Klashorst**:

Die mensen melden zich op een zekere manier wel zelf. In het aangiftebiljet staat een aantal vragen, onder andere de vraag: bent u gerechtigd tot een APV? Als ze dat kruisen, krijgen ze van ons een behandeling om vragen die we gaan stellen te gaan beantwoorden. Niet alleen het aangiftebiljet is een heel belangrijke bron, maar ook openbare bronnen: sociale media, krantenartikelen, verhalen over personen die in de Quote 500 staan. Dat is voor ons een welkome bron om daar verder naar te zoeken.

De inkeerregeling. Mensen komen zelf met: wij willen dit vermogen dat we in het buitenland hebben graag wit maken, wat kunnen we daaraan doen? Dan komen er ook heel vaak structuren naar voren. Als we door gaan vragen, blijkt dat er meer achter zit dan alleen maar een eenvoudige bankrekening.

Strafrechtelijke onderzoeken door de FIOD, met name naar vermogensbeheerders die kennelijk niet helemaal voldoen aan bepaalde eisen die de wetgeving stelt en die de FIOD gaat bezoeken. De FIOD komt dan met een lijst van namen en vraagt aan ons, onder de normale wettelijke regeling: kunt u er iets mee doen, Belastingdienst? Wij nemen die dan over en gaan dan vragen stellen. Langzaam maar zeker hebben we een soort olievlekwerking en krijgen we steeds meer signalen...

De heer **Van Dam**:

Ik heb het beeld dat de meeste mensen zich toch niet vrijwillig bij u zullen melden. Die zullen er zonder meer zijn, maar het meeste werk zal zitten in het onderzoeken van dingen die niet snor lijken.

De heer **Van de Klashorst**:

Dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Hoe komt u aan die signalen?

De heer **Van de Klashorst**:

Zoals ik al zei: via de FIOD als er af en toe strafrechtelijke onderzoeken zijn. Of via collega's binnen de Belastingdienst die ons weten te vinden. Die zien iets raars in een aangiftebiljet. Die hebben iets gezien in een gesprek met een ondernemer: hé, wat is dit, wat is dit voor een structuur? Die komen dan bij ons op de lijn. Dan stellen ze vragen en als die structuur er is, dan gaan we samen proberen die boven water te halen.

De heer **Van Dam**:

Bent u dan een ondersteunende club? Het opleggen van de aanslag blijft gewoon liggen bij de belastinginspecteur waar de betrokkene onder ressorteert?

De heer **Van de Klashorst**:

Ja. Ik zeg altijd: wij zijn een club die van de wieg tot het graf zorgdraagt. We detecteren, we analyseren, we coördineren, we bestrijden en we doen ook de invordering als dat moet. Dat doen we altijd onder begeleiding van een inspecteur op een kantoor.

De heer **Van Dam**:

Met alle respect, u ziet er beiden uit – dat hebt u ook gezegd – alsof u al wat langer in dit vak zit. Hebt u in de loop der jaren een verandering zien ontstaan in de manier waarop dit onderwerp leeft in Nederland of hoe ernaar gekeken wordt?

De heer **Van de Klashorst**:

Jazeker.

De heer **Van Dam**:

Kunt u daar iets over zeggen?

De heer **Van de Klashorst**:

Jazeker. Toen ik mijn ambtelijke carrière begon, waren de werkzaamheden van een inspecteur alleen maar op Nederland gericht. We moesten Nederlandse bedrijven controleren. We moesten ervoor zorgen dat die aan hun aangifteverplichtingen voldeden. Langzaam maar zeker is dat geëvolueerd door de internationalisering. Dat is steeds meer internationaal gericht. Er kwamen steeds meer structuren of ondernemingen die over de grenzen heen gingen. Door de uitbreiding van de EU werd dat alleen maar nog groter. Het werd dus steeds internationaler. Wij zijn daar ook in gegroeid, door schade en schande wijs geworden: wat gebeurt er eigenlijk allemaal? De Belastingdienst was daar een aantal jaren geleden nog niet helemaal niet toe geoutilleerd. Dat is inmiddels heel erg veranderd, omdat er heel veel aandacht is voor internationale problematiek. We zien ook bij allerlei leaks – Football Leaks, de Panama Papers – dat het steeds meer aandacht krijgt, ook van de publieke opinie: wat gebeurt hier eigenlijk allemaal? Het wordt steeds internationaler. Met één muisklik kun je vermogens over de hele wereld heen schuiven. Als dat vermogen in een verhullende structuur zit, is het voor ons lastig om dat te achterhalen. Wij doen heel veel aan analyse. Vanmorgen hebt u onze collega's van de CTC gehoord over de stallingszaken: immateriële activa in taxhavens. Dat doen wij ook, omdat wij daarbij ook veel te maken hebben met APV-structuren die erboven zitten, Limiteds, nog meer Limiteds en nog meer Limiteds. Dat gaat maar door en het stapelt zich op. Als je dan bij de bovenste begint, dan duurt het heel lang voordat je bij die werkmaatschappij zit. Door schade en schande zijn we wijs geworden. Wij hebben er heel veel ervaring mee opgedaan, die we nu proberen over te dragen aan de rest van de Belastingdienst.

De heer **Van Dam**:

Dat is de internationalisering. Ziet u ook iets in de moraliteit van mensen die op dit soort terreinen actief zijn? Is daar iets veranderd?

De heer **Van de Klashorst**:

Zeer zeker.

De heer **Roerink**:

Het landschap is enorm veranderd, want sinds 1 januari 2010 hebben wij goede wetgeving. We hebben goede wetgeving op het gebied van de inkomstenbelasting en we hebben de APV-problematiek in verschillende heffingswetten opgenomen, dus in de Wet inkomstenbelasting, in de Wet op de vennootschapsbelasting, in de schenk- en erfbelasting, in de Invorderingswet en ook in de Wet op de dividendbelasting. Dat betekent dat we veel sterke wettelijke ankers hebben om mensen te wijzen op hun verplichtingen.

De heer **Van Dam**:

Maar met alle respect: dan moet u het wel weten.

De heer **Roerink**:

Dat klopt. Als de wet eenmaal goed is, beginnen mensen ook zelf te stoppen met dat soort structuren. Ze beginnen ook de vraag in het aangiftebiljet te kruisen, omdat mensen zeker niet bij de officier van justitie uit willen komen. Als je de vraag niet kruist, dan bega je een strafbaar feit. Dat is al verschillende malen bekrachtigd door de rechter. Het niet kruisen van vragen in een aangiftebiljet betekent dat er sprake is van een onjuiste aangifte. Door de goede wetgeving die er nu is, neemt het aantal APV's, het aantal trusts, het aantal buitenlandse stichtingen, aanzienlijk af.

De heer **Van Dam**:

Mag ik het zo formuleren dat de norm scherper is geworden, zodat de burger zich er meer op kan richten wat wel en niet mag?

De heer **Roerink**:

Jazeker. Daar komt bij dat de zorgplicht van bijvoorbeeld belastingadviseurs ook fors is toegenomen. Wij spreken adviseurs die soms als nieuwe adviseur in een dossier komen. Die staan er versteld van hoe de vorige adviseur iemand in een structuur heeft geholpen zonder een fatsoenlijke analyse, zonder een risicoafweging voor de klant. Daar krijgen ook de aansprakelijkheden van vorige adviseurs gewoon vorm. De toegenomen zorgplicht zorgt er ook voor dat daar een aanscherping plaatsvindt.

De heer **Van Dam**:

Ik denk dat we daar straks in een volgend blok nog iets verder op ingaan.

Ik kom bij het laatste onderdeel van de vragen die ik heb. U hebt beschreven hoe je met je geld naar het buitenland kunt gaan, in welke vorm ook. Vervolgens is het de kunst om weer terug te komen, want wat heb ik aan geld dat ver weg staat? Kunt u beschrijven hoe dat gebeurt en wat daar uw ervaring is? Dat noemen we dan van offshore weer naar onshore. Hoe gaat dat?

De heer **Van de Klashorst**:

Mag ik daarvan een voorbeeld geven? We zien weleens in de praktijk dat belangrijke contracten die heel veel geld gaan opleveren niet meer door de betreffende Nederlander hier in Nederland worden afgesloten, maar in een buitenlandse APV-structuur worden gezet. Als het eenmaal in het buitenland staat en het vermogen daar zit, hoe komt het dan weer terug? Dat kan door middel van een schenking aan de persoon zelf of aan de kinderen van de betreffende persoon. Het komt dan keurig terug. Als het een schenking uit het buitenland is, dan is die onbelast. Dan zit het weer in Nederland en komt het in box 3. Ze hebben de vermogenswinst gerealiseerd in het buitenland, vaak in een belastingparadijs, en vervolgens komt het terug naar Nederland. We hebben nogal eens meegemaakt dat een adviseur dan zegt: een schenking uit het buitenland met een groot bedrag. Goh, wat raar dat het precies bij u terecht komt, meneer de belastingplichtige. Ja, puur toeval, het kan, hè? Dan vragen we aan de adviseur: had het ook bij mij terecht kunnen komen? Jazeker, het had ook bij u terecht kunnen komen. Dat soort argumenten.

De heer **Roerink**:

Dat is nu gerepareerd per 1 januari 2010, maar wij lopen altijd heel erg achter de feiten aan. Wij zijn altijd met oude jaren bezig. Wij zijn nog steeds bezig met de situaties van die schenkingen. Met name in het jaar 2009 hebben we een enorme hoeveelheid ontbindingen van structuren gezien, omdat men die nieuwe wetgeving zag aankomen. Toen is er massaal nog geschonken vanuit het buitenland, bijvoorbeeld aan familieleden, omdat dat toen nog schijnbaar onbelast zou zijn als een onbelaste buitenlandse schenking. Vanaf 1 januari 2010 is dat afgelopen.

De heer **Van Dam**:

Zijn er andere, meer eigentijdse methoden die nog wel gebruikt worden om het vermogen weer terug te krijgen of in ieder geval het vermogen te kunnen gebruiken?

De heer **Roerink**:

Voor consumptieve doeleinden bijvoorbeeld. Als jij een Liechtensteinse Stiftung hebt, dan betekent dat vaak dat de bankrekening gewoon bij een Zwitserse bank wordt aangehouden. Wij hebben mensen geïnterviewd die ingekeerd zijn. Zij vertelden dat ze ondanks zo'n Liechtensteinse Stiftung gewoon probleemloos nog steeds bij dezelfde bankier in Zwitserland kwamen om daar dat geld op te halen voor consumptieve doeleinden, voor een skivakantie, voor iets leuks. Maar als u bedoelt of je met dat geld een huis kunt kopen in Nederland...

De heer **Van Dam**:

Ja, een leuk huis aan de Goudkust.

De heer **Roerink**:

Dan loop je toch wel in het vizier.

De heer **Van Dam**:

Ja? Hoe dan?

De heer **Roerink**:

Het laat natuurlijk sporen na als een huis wordt gekocht zonder financiering of als een huis wordt gekocht door een buitenlandse stichting. Wij zijn inmiddels bezig met data-analyse. Wij hebben een groep mensen die zich bezighouden met data-analyse. Ik heb laatst voor het eerst kennisgemaakt met het programma Watson dat is aangeschaft door de Belastingdienst. Daar zijn nu proeven mee. Die speurrobot kan oneindig snel zoeken. Eigenlijk in een handomdraai kan hij in honderdduizenden aktes zoeken naar bijvoorbeeld buitenlandse rechtsfiguren die bijvoorbeeld een pand in Nederland kopen.

De heer **Van Dam**:

Maar goed, ik heb ook verhalen gehoord van een buitenlandse rechtspersoon die inderdaad een pand in Nederland heeft. Wanneer ik een huis overdraag, moet ik op zijn minst in het kadaster iets doen, maar daar gebeurt het door overdracht van een aandeel aan toonder. U kent die mogelijkheid. Komt u die in de praktijk ook tegen?

De heer **Roerink**:

Ik kom die niet vaak tegen, maar wij kennen natuurlijk het probleem van de toonderaandelen. De Staatssecretaris heeft de afgelopen week een brief daarover naar de Kamer gestuurd.

De heer **Van Dam**:

Ik wilde het hier even bij laten.

De heer **Van de Klashorst**:

Mag ik het verhaal dat wij zojuist hebben gehouden even aanvullen? U vroeg ons of wij een verandering merkten. Dat is absoluut het geval. Advieskantoren, niet de kleinste, willen echt met ons in gesprek omdat zij sommige structuren niet meer zo graag willen. Maten van die kantoren die wat scherper opereren, om het zo maar te zeggen, worden ook niet meer zo heel erg gewaardeerd bij dat kantoor. Zij gaan dan voor zichzelf beginnen of gaan werken bij een heel ander kantoor waar ze daar wat meer behoefte aan hebben dan de kantoren waarmee wij regelmatig contact hebben. Die zeggen: daar willen we van af, dat willen we niet meer. Dat geldt voor de omzetbelasting, dat geldt voor de inkomstenbelasting, dus er is wel heel veel veranderd in de afgelopen jaren. Dat wil ik nog graag toevoegen.

De heer **Nijboer**:

Ik wil graag met u naar de belastingsoorten die worden ontweken. U gaf aan dat ongeveer driekwart directeur-groootaandeelhouder is – dan denk ik zelf eerder aan box 2 – en dat ongeveer een kwart vermogende particulier is. Welke belastingen worden allemaal ontweken of ontdoken of allemaal?

De heer **Roerink**:

Nee, niet allemaal, maar u zegt het juist. We hebben de inkomstenbelasting; het gaat immers om natuurlijke personen. Dat betekent dat we jaarlijks het vermogen dat in het buitenland gestald is en dat in box 3 thuishoort, in box 3 missen. Box 2 levert vaak niet ieder jaar een opbrengst op, maar wel op een moment dat er een voordeel uit dat soort aandelen komt, als je ten minste 5% van de aandelen in een vennootschap hebt. Dat is de inkomstenbelasting, box 2 en box 3. Af en toe kan het ook box 1 zijn. Dat zien we wat minder, maar u kunt zich bijvoorbeeld voorstellen dat als iemand een dienstverlener is ...

De heer **Nijboer**:

Een sporter, een muzikant.

De heer **Roerink**:

Bijvoorbeeld. Als er een dienst wordt verleend en er een betaling op een buitenlandse rekening van zo'n rechtsfiguur plaatsvindt, dan mis je ook box 1. Dat is de inkomstenbelasting.

Bij de vennootschapsbelasting zien we het probleem dat de vennootschappen vaak mee vertrekken naar het buitenland. Die volgen de structuur en gaan ook naar het buitenland toe. Daar missen we de jaarlijkse vennootschapsbelastingheffing over de rendementen in zo'n vennootschap. Als er bijvoorbeeld veel geld in zo'n vennootschap staat – het is een kasgeldvennootschap – dan worden de rente en de dividenden die in die vennootschap worden genoten niet belast.

De schenk- en erfbelasting is ook heel belangrijk. Je kunt in het leven ontzettend veel plannen, maar als het goed is niet het overlijden van iemand. De erfbelasting is nog steeds een stevige heffing, ondanks het feit dat de tarieven fors verlaagd zijn: tussen ouders en kinderen 20%, tussen derden oplopend tot 40%. We missen dus ook die schenk- en erfbelasting.

De heer **Nijboer**:

Wat ziet u nu het meest van deze belastingsoorten? Of komen ze allemaal ongeveer in dezelfde verhouding voor?

De heer **Roerink**:

Nee, het komt niet allemaal in dezelfde range voor. We hebben dat geïnventariseerd. Ongeveer 75% van onze opbrengst zit in de inkomstenbelasting.

De heer **Nijboer**:

Dat is box 3 en box 2.

De heer **Roerink**:

Vooraf box 2.

De heer **Nijboer**:

Wat is de verhouding tussen die twee?

De heer **Roerink**:

Dat weet ik niet. U moet denken aan ongeveer 15% van de totale opbrengst uit schenk- en erfbelasting, vennootschapsbelasting en daarnaast nog wat kleine middelen.

De heer **Nijboer**:

Wat is ongeveer het bedrag dat daar gemiddeld in omgaat? Verschilt dat heel erg? Zijn dat grote bedragen?

De heer **Roerink**:

Wij houden het van dossier tot dossier bij. Het gemiddelde vermogen dat in een APV zit, is ongeveer 3 miljoen euro.

De heer **Nijboer**:

Daar wordt meestal gedurende enkele jaren – het zijn langjarige structuren – geen belasting over betaald?

De heer **Roerink**:

Ja, maar laat ik helder zijn. Heel veel nadruk ligt op de oude jaren. Wij hebben de mogelijkheid om twaalf jaar na te vorderen. Mensen die in 2009 nog vermogen uit zo'n structuur hebben getrokken, moeten zich in ieder geval tot 2021 plus de periode van uitstel van indienen van aangifte, dus laten we zeggen tot 2022–2023, nog zorgen maken dat wij hen in het zicht krijgen. Veel van die opbrengsten zien op de jaren voor 2010.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik. Het vermogen is 3 miljoen, maar je hoeft natuurlijk niet je hele vermogen aan de Belastingdienst over te dragen. Hoeveel is dan ongeveer de gemiddelde gemiste belastingopbrengst?

De heer **Van de Klashorst**:

Wij hebben natuurlijk onze APV-cijfers. We houden bij hoeveel correcties we hebben en wat het oplevert. Het vermogen dat we in zicht hebben, is ongeveer 16 miljard. Dat heeft in de afgelopen jaren een opbrengst van 1,4 miljard gehad. De Staatssecretaris heeft dat ook gerapporteerd aan de Tweede Kamer. Dat hebben we in beeld; dat weten we. Wat we niet zien, kunnen we helaas ook niet weten.

De heer **Nijboer**:

De vorige spreker was de heer Van Koningsveld. Het was natuurlijk allemaal met haken en ogen geraamd, maar hij had het over misschien wel 10 miljard aan belastinginkomsten. Komt dat u niet bekend voor?

De heer **Van de Klashorst**:

Er zijn zo ontzettend veel schattingen van wat het allemaal oplevert. Ik durf daar geen uitspraak meer over te doen. Ik weet alleen wat wij weten, wat wij zien, wat wij merken, wat wij voorbij zien komen in de aanslagregeling. Dan zijn dit de bedragen.

De heer **Nijboer**:

U zegt: wij halen 1,4 miljard op.

De heer **Van de Klashorst**:

1,4 miljard in de afgelopen jaren, over APV.

De heer **Nijboer**:

In hoeveel jaren was dat?

De heer **Van de Klashorst**:

Vanaf 2008.

De heer **Roerink**:

We houden het nu ongeveer tien à vijftien jaar bij. Ieder jaar rapporteren we in de halfjaarrapportages weer dat het zo'n 100 à 150 miljoen is geweest.

De heer **Nijboer**:

Dat haalt u op, maar u komt natuurlijk niet bij alles.

De heer **Van de Klashorst**:

Nee.

De heer **Nijboer**:

Dat is wat u ophaalt. Dat is helder.

U bent iemand op het spoor. Wat voor informatie hebt u dan nodig? Iemand wil dat eigenlijk niet zelf. Het is geen inkeerder, het is niet iemand die zichzelf bij u meldt: ik heb het allemaal fout en ik wil ervan af. Het is echt iemand die het eigenlijk niet wil. Hoe gaat dat in zijn werk? Zou u dat willen vertellen?

De heer **Roerink**:

De zaken waar we het meest mee bezig zijn, zijn de directeur-groootaandeelhouders. Onze standaardvraag is telkens dat wij inzage willen in de administratie van die buitenlandse structuur, want wij willen weten wie daar aan de knoppen draait. Als zo'n trustee of zo'n buitenlands stichtingsbestuur aandelen in een Nederlands familieconcern moet aanhouden, dan moet je de nodige deskundigheid hebben om dat goed te doen. Dat doe je niet even op een vrijdagmiddag, maar dat vereist de nodige deskundigheid. Vanochtend is u ook al verteld: als je in het buitenland bijvoorbeeld een uitvinding in stand moet houden en moet bewaken, dan moet je de nodige deskundigheid hebben om dat te bewaken. Als je bijvoorbeeld een uitgeefrecht van een artiest goed wilt besturen, dan moet je echt heel veel van de artiestenwereld af weten, wil jij op een gegeven moment als een goed bestuurder kunnen optreden. Wij willen dat toetsen.

De heer **Nijboer**:

U wilt weten waar die bestuurder precies zit en wie dat doet.

De heer **Roerink**:

Wij weten vaak wel waar die bestuurder zit, maar wij spreken toch wel vaak van een formele bestuurder. Wij willen gewoon die administratie zien. Wij vinden dat wij daar recht op hebben. Ons verweer in dat opzicht is dat wij dat met name stellen in situaties waarin personen zeer nauw betrokken zijn bij een structuur. Dat betekent dat zij vaak oprichter zijn van een structuur, dat zij vermogen hebben ingebracht, dat zij er uitkeringen uit hebben ontvangen. Dan zit je zo dicht bij die structuur dat je ons de administratie van die structuur ter inzage zou moeten geven, zodat accountants van ons net als bij Nederlandse bedrijven inzage kunnen krijgen en kunnen zien wie de beslissende beslissingen, de key decisions, neemt in zo'n structuur.

De heer **Nijboer**:

Dat wilt u weten, want dan zegt u: u bent eigenlijk de eigenaar en u moet er belasting over betalen.

De heer **Roerink**:

Precies.

De heer **Nijboer**:

Wat gebeurt er als u dat vraagt?

De heer **Roerink**:

Forse weerstand.

De **voorzitter**:

Kunt u daarop ingaan? Wie geeft die weerstand en welke soorten weerstanden komt u dan tegen?

De heer **Van de Klashorst**:

Dan gaan vaak de hakken in het zand: de inspecteur mag deze vragen niet stellen, want u hebt geen belang. De inspecteur mag deze vragen niet stellen, want de jaarstukken zijn niet beschikbaar; de betreffende persoon kan er niet over beschikken. U mag die vragen niet stellen, u hebt geen enkel fiscaal belang.

Vervolgens krijgen we geen informatie waar we iets mee kunnen. Bij de constructiebestrijding gaat het om drie dingen: feiten, feiten en nog eens feiten.

De heer **Nijboer**:

Ten eerste: u mag de vraag niet stellen. Dus u stelt de vraag en u krijgt een formele brief van een fiscaal advocaat of van mensen zelf?

De heer **Van de Klashorst**:

Meestal van een belastingadviseur. Daar begint het mee.

De heer **Nijboer**:

Die maakt bezwaar en dan zegt u: wij hebben er wel recht op.

De heer **Van de Klashorst**:

Dan blijken we geen informatie te kunnen verkrijgen waarop we een aanslag kunnen baseren. Dan moeten we een informatiebeschikking

afgeven. Ze gaan dan daartegen in bezwaar. Ze moeten inzage krijgen in het dossier, vervolgens gaan ze in bezwaar, in beroep, in hoger beroep en in cassatieberoep.

De heer **Nijboer**:

Verklaart dit ook waarom het soms jaren duurt? U zei al: vanaf 2010 is voor ons kortgeleden. Is dit een van de verklaringen dat het lang duurt voordat u een zaak rond hebt?

De heer **Van de Klashorst**:

Ja. Wij hebben een zaak waarbij het nog alleen maar ging over of we überhaupt informatie mogen vragen aan de betreffende Limited in het buitenland. Wij zagen dat een adviseur hier in Nederland allerlei beheers-handelingen verrichtte. Wij hebben toen gezegd dat wij die administratie wilden hebben, maar die kregen wij niet. Vervolgens heeft het zes jaar geduurd voordat de Hoge Raad uiteindelijk heeft beslist dat wij de vragen mogen stellen. Wij zijn alleen maar bezig met formele dingen. Het lijkt wel alsof advocaten daar heel erg op getriggerd zijn en ons van de materia-liteit, van de feiten weg willen houden en hopen dat de inspecteur in het zand bijt en geen nadere vragen gaat stellen. Het komt vaak voor dat de inspecteur er weinig tijd voor heeft, omdat hij heel andere prioriteiten en andere zaken heeft. De CCB is redelijk vasthoudend en blijft gewoon doorgaan over die structuren.

De heer **Nijboer**:

Het is eigenlijk traineren door steeds bezwaar te maken. Of zou u het niet zo noemen?

De heer **Van de Klashorst**:

Het is gebruikmaken van hun mogelijkheden om bezwaar aan te tekenen tegen vragen die wij stellen.

De heer **Nijboer**:

In de hoop dat de belastinginspecteur niet vasthoudend is. U zegt dat u wel vasthoudend bent, maar het komt ook voor dat dat niet zo is.

De heer **Van de Klashorst**:

Ja, natuurlijk.

De heer **Roerink**:

We hebben het bij de expertmeeting in september vorig jaar een litanie aan vertragingstactieken genoemd. Het is een complete juridificering van ons werk. U zult vanuit uw vorige functie ook herkennen dat je niet meer naar de inhoud gaat, maar dat je de hele tijd met formele verweren bezig bent.

De heer **Nijboer**:

De heer Van Dam werkte bij het Openbaar Ministerie.

De heer **Roerink**:

Officieren van justitie herkennen volledig dat je eigenlijk alleen maar met formele verweren bezig bent. Wij moeten vaak eindeloos procederen voordat we überhaupt pas een aanslag kunnen opleggen.

De heer **Nijboer**:

Is dat een groot deel van uw werk?

De heer **Roerink**:

Ja, het wordt een steeds groter deel.

De heer **Van de Klashorst**:

De laatste tijd wel. Het lijkt wel of er een soort kentering is van de materialiteit naar de formeelrechtelijke elementen.

De heer **Nijboer**:

De discussie gaat niet zozeer over wat er feitelijk aan de hand is, maar meer over processen. U zei ook dat er weleens verkeerde stukken worden toegezonden. U vraagt wat en krijgt dan eigenlijk antwoord op niet-gestelde vragen.

De heer **Van de Klashorst**:

Er zijn allerlei elementen die daarbij een rol spelen. Wat ook hand over hand toeneemt, is dat ze proberen de inspecteurs van de zaak af te brengen, bijvoorbeeld door klachten in te dienen tegen de betreffende inspecteur vanwege allerlei verkeerde handelingen die hij verricht zou hebben. Ook worden er klachten ingediend bij de politie en proberen ze de inspecteur persoonlijk aansprakelijk te stellen voor bepaalde activiteiten.

De heer **Nijboer**:

Schrikt dat af?

De heer **Van de Klashorst**:

Ons niet, maar ik kan mij voorstellen dat je behoorlijk schrikt als je daar voor het eerst mee geconfronteerd wordt als inspecteur en daar als nietsvermoedende inspecteur mee te maken krijgt. Het is nogal wat als er beslag wordt gelegd op je huis en vermogen, want dat is niet fijn. Dat lijkt toe te nemen. Ik zie dat niet alleen in onze werkzaamheden, maar ik merk dat ook mijn collega's van niet-CCB-achtige omgeving daarmee te maken krijgen. Zij schrikken echt: wat is dit? Soms helpt dat.

De heer **Nijboer**:

Dit gaat alleen nog voor een groot deel over de informatie die u uit Nederland nodig hebt. U hebt soms ook informatie uit het buitenland nodig. Hoe gaat dat?

De heer **Roerink**:

Ja, maar wij zijn wel van oordeel dat je primair bij die inwoner van Nederland moet zijn om daar de informatie op te halen.

De heer **Nijboer**:

U probeert het eerst in Nederland. Dan krijgt u te maken ... Krijgt u bijna in alle gevallen daarmee te maken? Of is het af en toe? Of is het ...

De heer **Van de Klashorst**:

Standaard. Voordat we naar het buitenland gaan, moeten we eerst alle mogelijkheden in Nederland bekeken hebben om die informatie hier op te halen. Dat heet het uitputtingsbeginsel. Dat moeten we eerst doen.

De heer **Nijboer**:

Ik bedoel nog even – het zijn mijn woorden, niet uw woorden – het traineren, het gebruikmaken van alle juridische mogelijkheden. Is dat standaard als u komt?

De heer **Roerink**:

Iedere belastingplichtige verdient rechtsbescherming. Laat dat helder zijn. Je mag van een overheid verwachten dat zij betrouwbaar is, enigszins magistraatelijk is en haar werk serieus en gedegen doet. Het is wel echt een probleem als je jarenlang alleen maar bezig bent om aan de feiten te komen. Dan hebben we het nog niet eens over de uitleg van de Wet inkomstenbelasting of de uitleg van de Wet op de vennootschapsbelasting.

De heer **Nijboer**:

U komt nog niet toe aan de inhoud, want u hebt de feiten niet.

De heer **Roerink**:

Dat dossier van ons is nog steeds niet gevuld met de feiten op basis waarvan we met elkaar aan tafel kunnen zitten. Dan krijg je een heel stekelige verhouding met belastingadviseurs. Belastingadviseurs zijn eigenlijk van oordeel dat je alles al hebt. Wij willen eerst onze oren en onze ogen de kost geven, wij willen onze accountants ook in die boeken laten kijken: kun je er misschien ook anders tegen aankijken? Daar zit een probleem.

De heer **Nijboer**:

Komt dat probleem veel voor?

De heer **Roerink**:

Dit komt in ons werk – laat dat helder zijn – heel veel voor. De Belastingdienst heeft natuurlijk heel veel werkzaamheden waarbij het om vooroverleg gaat over heel normale bedrijfsopvolgingssituaties.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik. U bent een constructiebestrijder, dus daar komt het veel voor.

De heer **Roerink**:

Daar wordt heel veel informatie verstrekt. Laten we er niet geheimzinnig over doen dat dit verhullingsstructuren zijn. Dit soort landen staat niet bekend om de heel goede belastingadviezen. Ze staan om één ding bekend, namelijk dat ze geen informatie verstrekken. Daar zijn ze heel goed in.

De heer **Nijboer**:

Daar wilde ik net met u naartoe.

De heer **Van de Klashorst**:

Ik wil nog een opmerking maken. Het komt vaak voor dat wij geen informatie krijgen, maar het komt ook steeds vaker voor dat adviseurs toch zeggen: deze structuur willen we eigenlijk ook oplossen, we geven toch allerlei informatie zodat we een discussie krijgen over de feiten. Het is dus niet altijd zo. Dan zouden we heel veel adviseurs echt tekortdoen en dat zouden wij niet willen. Er zijn ook belastingplichtigen die van tevoren niet hebben geweten welke weg zij op zijn gegaan en die, als wij ermee bezig zijn geweest en het eenmaal opgelost is, achteraf zeggen: als we alles van tevoren hadden geweten, waren we er niet aan begonnen; ik doe het nooit meer.

De heer **Nijboer**:

Die zijn er ook?

De heer **Van de Klashorst**:

Die zijn er ook. Nogmaals, we zijn op een heel kleine nichemarkt bezig. Dat is heel belangrijk.

De heer **Nijboer**:

We hadden het over Nederland. Daar begint u mee. U vindt dat u daar de informatie moet krijgen, maar het komt ook voor dat u in het buitenland informatie wilt hebben. Hoe gaat dat in zijn werk?

De heer **Roerink**:

Het gaat eigenlijk steeds beter. We hebben steeds betere gegevensuitwisseling, maar ook Rome is niet in één dag gebouwd. Dat heeft tijd nodig. We zijn er in 2007 mee begonnen. Ook met landen waarmee we geen belastingverdrag hebben, bijvoorbeeld omdat zich daar geen dubbele belastingheffing voordoet, hebben we toch gegevensuitwisselingsverdragen gesloten. In 2007 is het eerste gegevensuitwisselingsverdrag gesloten met Guernsey en het jaar daarop met Jersey. In 2011 zijn er met ongeveer 40 landen zogenaamde TIEA's gesloten, tax information exchange agreements. Dit zijn kleine administraties. Sommige landen hebben maar een paar belastingambtenaren, sommige hebben er enkele tientallen. Ze moeten vragen van heel veel landen beantwoorden. Vaak is daar geen grote fiscale kennis. Wij kunnen daar wel informatie aanvragen, maar dat is vaak feitelijke informatie: wilt u deze akte opsturen, wilt u de jaarstukken opsturen?

De heer **Nijboer**:

En dat doen ze dan?

De heer **Roerink**:

Dat doen ze doorgaans vrij snel. We hebben een uitstekende bevoegde autoriteit in Almelo. Die onderhoudt die contacten en begrijpt ook de noden van dat soort landen. Maar u kunt zich voorstellen dat als we een bepaald land gaan bevragen en Amerika daar ook vragen aan stelt, het wel eventjes duurt voordat we antwoord hebben.

De heer **Nijboer**:

Amerika is het eerst aan de beurt?

De heer **Roerink**:

Ja. Bij constructiebestrijding gaat het heel vaak om e-mails of om stukken die er eigenlijk niet zijn, maar die er wel horen te zijn.

De heer **Nijboer**:

E-mails zijn belangrijk om ...

De heer **Roerink**:

E-mails hebben eigenlijk het hele briefverkeer overgenomen. E-mails maken vast onderdeel uit van een administratie.

De heer **Nijboer**:

Omdat u wilt weten: wie neemt eigenlijk de beslissing, wie is de baas? Is het verhuld dat iemand anders de baas van het vermogen is?

De heer **Roerink**:

Precies.

De heer **Nijboer**:

Dat wilt u weten, maar dat krijgt u toch nooit van die buitenlandse belastingdiensten?

De heer **Roerink**:

Gelukkig inmiddels wel, maar nog niet in de mate die wij graag willen.

De heer **Nijboer**:

Hebt u bijvoorbeeld met Panama zo'n afspraak?

De heer **Roerink**:

Wij hebben met Panama niet zo'n zaak gehad. Maar bijvoorbeeld van Liechtenstein hebben wij in een bepaalde zaak prachtig e-mailverkeer gekregen en van Guernsey en Jersey ook. Dat hadden we tien jaar geleden niet durven hopen, maar dat gebeurt dus wel.

De heer **Van de Klashorst**:

Soms krijgen we die informatie ook van de belastingadviseur. Die zegt: dit is al het e-mailverkeer dat we hebben gekregen. Die informatie wordt verstrekt en dan blijkt heel duidelijk wie de beslissing neemt over het vermogen in het buitenland.

De heer **Nijboer**:

Dat is helder. Het buitenlandse systeem is opgezet en werkt naar tevredenheid, ook al kan het natuurlijk altijd beter. Vat ik dat zo goed samen?

De heer **Roerink**:

Ja, maar je mag ook niet te veel van het buitenland verwachten.

De heer **Nijboer**:

Ik heb begrepen dat cliëntacceptatiedossiers van trustkantoren ook relevant kunnen zijn. Trustkantoren houden bij wie hun cliënten zijn. Kunt u uitleggen waarom?

De heer **Roerink**:

Die zijn wel relevant, maar we hebben er niet zo vaak mee te maken. Als wij met trustkantoren te maken hebben, zijn het buitenlandse trustkantoren. Als u doelt op Nederlandse cliëntacceptatiedossiers ...

De heer **Nijboer**:

Ja.

De heer **Roerink**:

Vaak zijn inwoners van Nederland geen klant bij een Nederlands trustkantoor.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik. Die beheren weer vermogen van andere ... Maar die kantoren in het buitenland hebben wellicht ook cliëntacceptatiedossiers.

De heer **Roerink**:

Dan is de vraag of zo'n buitenlandse autoriteit toegang heeft tot het cliëntacceptatiedossier van zo'n buitenlands trustkantoor.

De heer **Nijboer**:

Dat zou u erg helpen, maar het is niet zo?

De heer **Roerink**:

Nee, ook daar wordt natuurlijk weer geprocedeerd, als zo'n buitenlandse autoriteit op ons verzoek om dat cliëntacceptatiedossier gaat vragen. De vraag is of dat cliëntacceptatiedossier onderdeel uitmaakt van die structuur of eigenlijk een document van dat trustkantoor is. Daar ontspint zich een enorm juridisch gevecht. Kan op een gegeven moment die buitenlandse autoriteit dat gevecht wel aan met heel deskundige advocaten en belastingadviseurs?

De heer **Nijboer**:

Die verzetten zich.

De heer **Van de Klashorst**:

Ja, waarbij het ook nog de vraag is of in het buitenland zo'n cliëntacceptatiedossier verplicht is. Dat weten wij ook niet. Wij hebben geen zicht op de buitenlandse wetgeving.

De heer **Nijboer**:

Nee, de wetgeving voor trustkantoren is overal anders en de bevoegdheden van de belastingdiensten ook.

De heer **Van de Klashorst**:

Die zijn heel anders.

De heer **Nijboer**:

Ik geef het woord weer aan de heer Van Dam voor het volgende blok vragen.

De heer **Van Dam**:

Vorig jaar in april zijn de Panama Papers naar buiten gekomen met ook in Nederland stukken in de krant, ik meen in FD en Trouw. Ik kan mij voorstellen dat de zomervakantie er vorig jaar bij ingeschoten is. Klopt dat?

De heer **Van de Klashorst**:

Toen die publicatie kwam, zaten een hoop mensen van de CCB startklaar om de database te analyseren. Dat kunt u van ons aannemen. Wij zaten echt startklaar bij de computer om te bekijken wie we allemaal zouden kunnen vinden. Wij waren niet verrast over die publicatie: wel als zodanig dat het een soort lek was, maar niet over de structuren die erachter zaten. Daar waren we al veel langer mee bezig. We wisten allang hoe het daar allemaal in elkaar zit, want Panama is niet meer dan een voorbeeld van een veel verbreider fenomeen. Omdat we al geruime tijd met die problematiek bezig waren, konden we als Belastingdienst direct mensen vrijspelen die daarmee aan de gang gingen. Het nadeel van de database is dat het maar om één naam gaat, een naam van een Nederlandse belastingplichtige. Daar moet je omheen Rechercheren. Als je geen geldstromen ziet, geen financiële administraties, geen e-mail en niets wat daarmee samenhangt, kan de Belastingdienst eigenlijk heel weinig. We kunnen geen aanslag opleggen aan iemand van wie de naam slechts genoemd wordt in een lek. Dat gaat niet. Dat moeten we echt zorgvuldiger doen.

Vervolgens zie je dat het een heel langdurig traject wordt. Wij gaan vragen stellen. Aan alle mensen die in de Panama Papers voorkwamen, hebben we een vragenbrief gestuurd. We hebben ook aangeboden: uw naam komt voor in deze database, hebt u iets vergeten in uw aangiftebiljet en

bent u bereid om een aanvulling op die aangifte te doen? De meeste mensen hebben daarop gereageerd: nee, alles is goed, ik sta er onterecht in, ik weet niet waarom ik erin kom. Als we vragen «hebt u zo'n structuur gehad?», is het antwoord: ja, ik heb zo'n structuur gehad, ik heb die gekregen, maar het is niks geworden; ik dacht dat het een heel veelbelovend idee was, een prachtige manier om veel geld te verdienen via een trustkantoor in Panama, via een activiteit in Hongkong of waar ook in de wereld, maar helaas, het is niks geworden; ik heb die aandelen gekocht en na een aantal jaren weer verkocht aan vijf Chinezen bij wijze van spreken en that's it en daar houdt mijn bemoeienis met die hele structuur op. Daar staan we dan met onze goede bedoelingen. We bekijken: houden we nu op of gaan we doorrechercheren? Dan is de vraag: kunnen we andere bronnen zien, is er iets gebeurd, krijgen we signalen dat er iets aan de hand is? Als we die vinden, dan blijven we vragen stellen en gaan we net zo lang door tot we de onderste steen boven hebben.

De heer **Van Dam**:

Maar het bijzondere van de Panama Papers was dat de informatie ook heel actueel was. Kon u die actuele informatie niet daaruit halen om de verhalen van die mensen te verifiëren?

De heer **Van de Klashorst**:

Ik weet niet of het zo actueel was. Er staan alleen maar namen in. Nogmaals, met alleen maar namen kunnen we heel weinig doen. We zullen echt veel meer moeten hebben alvorens we verder kunnen gaan, bijvoorbeeld geldstromen.

De heer **Van Dam**:

U komt niet bij de onderliggende dossiers?

De heer **Van de Klashorst**:

Ja. We hebben het liefst de brondocumenten. Als de journalisten zouden begrijpen dat wij die brondocumenten nodig hebben met alle e-mailverkeer en alle zeggenschapshandelingen, dan waren we klaar.

De heer **Van Dam**:

Ik vraag: u komt niet bij de onderliggende dossiers? U antwoordt ja, maar ik denk dat u nee bedoelt.

De heer **Van de Klashorst**:

Nee, daar komen we niet bij. Zei ik ja? Ik bedoelde dus nee. Excuus.

De heer **Van Dam**:

Een andere vraag gaat over het begrip UBO, de ultimate beneficial owner. Ach, laat ik weer eens naar Jip en Janneke gaan: wat is een UBO?

De heer **Van de Klashorst**:

Dat is de uiteindelijk gerechtigde tot het vermogen in een structuur, de persoon die uiteindelijk het geld ontvangt als het vrijkomt.

De heer **Van Dam**:

In het domein waar u werkzaam bent: die vermogende directeur-groootaandeelhouder.

De heer **Van de Klashorst**:

Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Nu zijn er ideeën om een UBO-register bij te houden. Er zijn al verstrekende plannen voor. Hoe waardeert u die plannen?

De heer **Roerink**:

Dat is een prima idee. Op het heel grote palet van handhaving is dat weer iets waar we wat aan hebben. U weet dat het in het kader van de vierde antiwitwasrichtlijn wordt ingevoerd. Ik geloof dat het over negentien dagen ingevoerd moet worden. Een UBO is inderdaad een uiteindelijk belanghebbende achter een structuur. Er komt een UBO-register. Wij krijgen als Belastingdienst ook bijzondere rechten om daarvan kennis te nemen. Die UBO-registratie is trouwens niet alleen voor de Belastingdienst van belang, maar komt ook in de Wwft, de wet in verband met terrorismefinanciering en witwassen, en ook in de Wet op de economische delicten.

De heer **Van Dam**:

De Wwft is de wet witwassen ...

De heer **Roerink**:

Antiwitwassen en financieren van terrorisme.

De heer **Van Dam**:

We doen hier niet aan afkortingen.

De heer **Roerink**:

Dat is een wet waarmee wij natuurlijk ook belastingadviseurs confronteren, omdat daarin ook een verplichting zit om de achterligger te identificeren. Als straks dat register komt, is die verplichting helemaal glashelder.

De heer **Van Dam**:

Stel dat ik die directeur-groootaandeelhouder ben. Dan organiseer ik toch een hele stapel rechtspersonen daarboven all over the world? Denkt u niet dat er allerlei mogelijkheden ontstaan om toch zand in de machine te gooien?

De heer **Roerink**:

Er blijven altijd mogelijkheden bestaan, maar je moet wel steeds meer moeite doen. Je moet je geld ook steeds verder wegbrengen, wil je het buiten het zicht van de fiscus houden. We hebben niet de illusie dat het net ooit een keer gesloten is, maar we komen wel steeds dichterbij. We hebben steeds meer mogelijkheden en het ontmoedigt mensen ook om in dit soort structuren te stappen. Er zijn inderdaad ook landen die weer uitzonderingen bedingen in dat UBO-register. Daar heb je dan toch weer mee te dealen. Ik denk dat het ons zeker gaat helpen, maar u moet er ook geen wonderen van verwachten.

De heer **Van Dam**:

Het is een van de middelen in het hele palet van wat de wereld doet veranderen?

De heer **Van de Klashorst**:

Ja. Het grootste probleem bij deze structuren en bij deze belastingontwijking is dat het ontzettend internationaal is en dat we als Nederland eigenlijk heel weinig kunnen als we geen samenwerking zoeken met andere landen. Het is een soort waterbedeffect. Als we hier gaan drukken

met al onze wetgeving en al onze mogelijkheden, dan plopt het ergens anders weer omhoog.

De heer **Van Dam**:

We hadden het net al even over het begrip moraliteit. Er zal veel afhangen van de eigen normen en waarden of waarden en normen van een bepaalde beroepsgroep. Dan kun je het hebben over de trustkantoren, maar ook over de belastingadviseurs, de accountants, de banken. We hebben het er net al even over gehad. Ziet u daar ook een geformaliseerde ontwikkeling?

De heer **Van de Klashorst**:

Hoe bedoelt u dat? Geformaliseerd in de zin van een wettelijk kader of in de zin van afspraken die worden gemaakt?

De heer **Van Dam**:

Eigen regels in die wereld.

De heer **Van de Klashorst**:

Eigen gedragsregels, zeer zeker.

De heer **Van Dam**:

Ziet u daar een ontwikkeling in? Voor mijn goede begrip: u had het net over een aantal fiscalisten die u het leven behoorlijk zuur maken, zelfs tot in het privéleven. Ik neem aan dat zij tot dat tiental adviseurs horen waarmee u het te stellen hebt.

De heer **Van de Klashorst**:

Daar kunt u van uitgaan.

De heer **Van Dam**:

Kunt u iets zeggen over een geformaliseerde verandering van de moraliteit in die wereld?

De heer **Van de Klashorst**:

De trustkantoren hebben eigen uitgangspunten waaraan zij moeten voldoen: integriteitsonderzoek en dergelijke. De belastingadviseurs hebben hun eigen tuchtrechtspraak georganiseerd. Als er iets verkeerd gaat, dan komt hij voor de tuchtrechter van de vereniging. Zoals u onlangs in de krant hebt gelezen, had een bepaald advieskantoor een bepaalde structuur verzonnen die we op het spoor kwamen. De voorzitter van het betreffende kantoor heeft zich teruggetrokken. Er is een zekere mate van zelfreinigende werking bij dergelijke kantoren. Dat merken we echt. Er is echt een ontwikkeling. We zijn er nog lang niet, maar het gaat wel de goede kant uit. Daarnaast maakt de Belastingdienst zelf afspraken met adviseurs, intermediairsconvenanten, waarbij wij door middel van horizontaal toezicht proberen een goede relatie op te bouwen en transparant te zijn, zodat we informatie met elkaar kunnen delen. Dat werpt ook tot op zekere hoogte vruchten af.

De heer **Van Dam**:

Kunt u als Belastingdienst ook klagen bij de wereld van de belastingadviseurs, bij banken of bij accountants over hoe zij dat doen? Een soort tuchtrechtelijke inbreng daar? En hoe werkt dat in de praktijk?

De heer **Van de Klashorst**:

Ja, dat kan via het Ministerie van Financiën. Als wij een adviseur zien die vaak net buiten de lijnen, naar onze mening de verkeerde lijnen, opereert, kunnen we via het Ministerie van Financiën daar een klacht indienen.

De heer **Roerink**:

Ik spreek adviseurs daar ook tijdens gesprekken op aan. Belastingadviseurs zijn over het algemeen uitstekende uitvoerders van de belastingwetten. Wij zijn ook heel erg gebaat bij een goede verstandhouding met belastingadviseurs. Als belastingadviseurs aan dit soort structuren meewerken, wordt de verstandhouding met hen toch een stuk minder. Adviseurs die over de schreef gaan, weten dat die open entree bij de Belastingdienst, die juist zo'n groot goed is, minder open wordt.

De heer **Van Dam**:

Ook met u is er een voorgesprek geweest. Ik heb het verslag gelezen. Zoals u net ook al zei, blijkt daaruit dat in het formele belastingrecht misschien meer te verspijken is dan in het materiële belastingrecht om deze werkelijkheid aan te pakken. Hebt u bepaalde ideeën over wat er zou moeten veranderen op dat vlak? Ik heb ook gelezen dat u met mij belang hecht aan de rechtszekerheid en de rechtsbescherming van de welwillende belastingbetaler. Kunt u een paar suggesties doen vanuit uw praktijk om de aanpak effectiever te maken?

De heer **Van de Klashorst**:

Bedoelt u de formeelrechtelijke aspecten?

De heer **Van Dam**:

De formele kant.

De heer **Van de Klashorst**:

We zouden iets kunnen doen met de informatiebeschikking om het traject dat zo lang duurt een beetje te beperken, door bijvoorbeeld de bezwaarfase over te slaan en direct naar de rechter te gaan voor een onafhankelijke rechterlijke toets. Daar zit ook een versnelling in. We zouden kunnen zeggen: moet er nog een hogerberoepsinstantie zijn bij de informatiebeschikking? Dat lijkt mij lastig, want dan tast je de rechtsbescherming ten principale aan. De vraag is of we dat moeten willen. Dat is een heel andere discussie, maar die ligt dan bij u, bij de wetgever, en niet bij ons. Op dat terrein zouden we nog wel wat winst kunnen halen.

De heer **Roerink**:

En ook op het gebied van de bewijslastverdeling. Ik kan mij eigenlijk niet voorstellen waarom wij van een heel kleine groep niet wat meer gaan vragen. We moeten natuurlijk oppassen dat we niet met een schot hagel juist op een heel grote groep gaan schieten. We zijn in een wereld beland waarin we ook rekening moeten houden met de verzwarende van de administratieve lasten van het bedrijfsleven. Dat zie je bijvoorbeeld in het aangiftebiljet. Maar waarom zouden we in een aangifte niet veel meer kunnen vragen van een bepaalde groep belastingplichtigen? Waarom zouden we ook niet bijvoorbeeld de bewijslast kunnen verzwaren ten aanzien van bepaalde structuren?

De heer **Van Dam**:

Nu moet u mij even helpen. Als ik als individuele belastingplichtige de indruk wek dat ik iets achterhoud, dan kunt u van alles van mij vragen en doen. Werkt dat dan niet zo bij dit soort meer verhullende belastingplichtigen?

De heer **Van de Klashorst**:

Wij stellen vragen aan belastingplichtigen, als wij twijfels hebben over de juistheid van de aangifte. De personen die wij op de korrel hebben, behandelen we niet slechter, maar ook niet beter. We gebruiken precies dezelfde middelen die we hebben, bij u en ook bij die adviseurs. Alleen vraag ik mijzelf altijd af hoe het kan dat een ondernemer of een vermogende particulier die jarenlang gespaard heeft of gewerkt heeft en een vermogen heeft opgebouwd van ettelijke honderdduizenden of miljoenen euro's, dat zomaar afgeeft aan een trustbeheerder of aan een structuur in het buitenland, in een belastingparadijs. Dat is op zijn minst een vraag waardig. Als we te maken krijgen met belastingparadijzen, waarom zouden we dan niet een zwaardere bewijslast kunnen inbrengen? Het gaat niet om een omkering, maar om een zwaardere bewijslast. Omdat het zo onaannemelijk is dat u dat doet, waarom zou u dan niet wat meer bewijsstukken moeten overleggen dat het inderdaad klopt wat u zegt en dat die structuur daar in het buitenland bestuurd wordt? Het is een idee.

De heer **Roerink**:

U moet dan bijvoorbeeld denken aan een vennootschap die naar het buitenland vertrekt, naar een heel klein eilandje ergens in de Caribbeaan. Dan is het toch wel ingewikkeld voor een inspecteur om vast te stellen wie die vennootschap in de Caribbeaan feitelijk leidt.

De heer **Van Dam**:

Kunt u een voorbeeld noemen van een extra bevoegdheid die u zou willen hebben om daar adequaat tegen te kunnen optreden?

De heer **Van de Klashorst**:

De verzwaarde bewijslast als je rechtshandelingen verricht met een vennootschap in het buitenland: in een belastingparadijs, niet in Duitsland of Engeland of binnen de OESO; dat is niet zo heel erg interessant. Gaat het om een belastingparadijs, dan zou je kunnen eisen dat men kan aantonen dat het inderdaad helemaal zakelijk en reëel is wat daar gebeurt.

De heer **Van Dam**:

Als iemand daar niet aan voldoet, wat doet u dan?

De heer **Van de Klashorst**:

Dan corrigeren we dat.

De heer **Van Dam**:

Maar weet u dan op basis waarvan u die correctie moet opleggen?

De heer **Van de Klashorst**:

Dat zullen we moeten onderzoeken.

De heer **Van Dam**:

Maar dat kan eventueel een schot in de lucht zijn.

De heer **Van de Klashorst**:

Ja, dat kan. Als we bijvoorbeeld licentiebetalen zien naar een belastingparadijs, dan worden die hier in Nederland afgetrokken, zoals u vanmorgen ook hebt gehoord van onze collega's. Dan kunnen we die in ieder geval al schrappen.

De heer **Van Dam**:

Dat alles is in ieder geval beter dan eindeloze trajecten waar niks uitkomt?

De heer **Van de Klashorst**:

Als u het ons vraagt: ja. Maar nogmaals, het is de afweging met de rechtsbescherming zodat we niet ook de welwillenden hiermee raken. Dat moeten we heel zorgvuldig, netjes doen.

De heer **Van Dam**:

Dan mijn laatste vraag over dit blokje. Legt u ook straffen of boetes op?

De heer **Roerink**:

Boetes zeker, absoluut. In dat bedrag van 1,4 miljard aan opbrengsten zitten ook boetes. Als er sprake is van een opzettelijk onjuiste aangifte, kan de inspecteur boetes opleggen. Daar is een speciale boete-fraudecoördinator voor, die dat ook doet. Wij kunnen ook een zaak aanmelden voor strafrechtelijke vervolging. Dat gaat dan buiten ons om. Dat is een apart toetsingstraject. Er zijn ook mogelijkheden zoals een strafbeschikking, waarbij ook een sanctie volgt als iemand niet voldoet aan bepaalde administratieve verplichtingen.

De heer **Van Dam**:

De inspecteur kan de boetes zelf opleggen. Gaat dat straftraject via de FIOD?

De heer **Roerink**:

Dat gaat via de contactambtenaar. De boete-fraudecoördinator maakt een afweging en draagt de zaak vervolgens over aan de contactambtenaar, die in een driehoeksoverleg met de officier van justitie en de FIOD gaat beoordelen of een zaak strafwaardig is.

De heer **Van Dam**:

Daar kan de keuze uit voortkomen: zelf toch nog een straf opleggen of de kant van de opsporing en de vervolging op?

De heer **Roerink**:

Ja. Het kan zijn dat een zaak teruggegeven wordt. Dan zou je weer een administratieve boete kunnen opleggen. Als een zaak het strafrecht ingaat, dan is een administratieve boete niet meer mogelijk.

De heer **Van Dam**:

Oké, dank u wel.

De heer **Nijboer**:

Ik vraag nog even door over de boetes. Is het gebruikelijk dat u een boete oplegt als u ontduiking tegenkomt?

De heer **Roerink**:

Het wordt wel gebruikelijker, omdat we goede wetgeving hebben sinds 2010. Als je een sterke wettelijke basis hebt en iemand zich niet aan de wet houdt, dan kun je zeggen: je hebt een onjuiste aangifte gedaan. De meeste correcties zien echter op een tijd waarin we nog geen wetgeving hadden, waarin we het moesten doen met dat arrest uit 1998 waarin belastingplichtigen in het gelijk waren gesteld door de Hoge Raad. Dan is het opleggen van boetes eigenlijk bijna onmogelijk.

De heer **Nijboer**:

Dan bent u eigenlijk al blij als u geld binnenkrijgt?

De heer **Roerink**:

Ja, we waren blij als we het geld binnenkregen.

De heer **Van de Klashorst**:

Bovendien is het altijd zo in deze structuren dat als er sprake is van een pleitbaar standpunt, we geen boete kunnen opleggen.

De heer **Nijboer**:

Dat geldt nu nog steeds? Dat is niet veranderd sinds 2010?

De heer **Van de Klashorst**:

Nee, dat geldt nog steeds.

De heer **Nijboer**:

Wanneer is een standpunt pleitbaar?

De heer **Van de Klashorst**:

Daar zijn hele promoties over geschreven. Een collega van ons is daarop gepromoveerd.

De heer **Nijboer**:

Wat is de kern daarvan? Wanneer is het pleitbaar?

De heer **Van de Klashorst**:

De kern daarvan is dat als mensen onderbouwd kunnen motiveren waarom zij een bepaalde keuze hebben gemaakt, dat al pleitbaar kan zijn.

De heer **Nijboer**:

Dat klinkt als vrij ruim uitlegbaar om geen boete te krijgen.

De heer **Van de Klashorst**:

Dat is vrij ruim uitlegbaar, ja.

De heer **Roerink**:

Het is ook een open norm. Ik denk dat dat goed is, want het hangt altijd weer van de feiten en omstandigheden af. Je kunt je bijvoorbeeld voorstellen dat als iemand een second opinion heeft gevraagd, het voor hem pleitbaar was dat hij de aangifte op een bepaalde manier heeft ingevuld. Je kunt je ook situaties voorstellen dat er in een dossier een opinie is van bijvoorbeeld een deskundige op het gebied ...

De **voorzitter**:

Moet ik dan denken aan een fiscaal adviseur of een accountant? Wie is deze deskundige?

De heer **Van de Klashorst**:

Hoogleraren. We hebben diverse zaken gehad waarbij we strafrechtelijk zijn gegaan met de officier van justitie over de woonplaats van iemand. Dan krijgen we vijf adviezen van verschillende hoogleraren, die allemaal zeiden dat die betreffende persoon in dat betreffende land woonde. Uiteindelijk heeft de rechter toch een eigen afweging gemaakt.

De heer **Nijboer**:

De woonplaats, waar iemand woont?

De heer **Van de Klashorst**:

Waar iemand woont, ja. Dat is een heel feitelijk iets.

De heer **Nijboer**:
Dat is meestal één plek, toch?

De heer **Van de Klashorst**:
Nou, was het maar zo eenvoudig. De woonplaats is natuurlijk een heel feitelijk iets.

De heer **Roerink**:
Uiteindelijk bepaalt de rechter of een standpunt pleitbaar is.

De heer **Nijboer**:
Om het goed te begrijpen: als fiscaal adviseurs in een dossier iets hebben bepleit in een constructie, bijvoorbeeld woonplaats, wat iets heel eenvoudigs lijkt op het eerste gezicht, dan helpt dat om een boete te ontlopen, want dan heb je je dossier beter op orde. En diezelfde fiscaal adviseurs staan die cliënten ook bij om dit soort constructies te verzinnen.

De heer **Van de Klashorst**:
In de wetenschap wordt daar heel veel over nagedacht en zijn ze ook bezig met de structuren die wij op het netvlies krijgen. Als zij dan een bepaalde mening verkondigen dat wat daar is opgezet pleitbaar is, dan heb je vrij snel een pleitbaar standpunt. Je kunt er genuanceerd over denken of dat adviseurs zijn. De adviseur die dat pleitbaar acht, doet ook de advisering van die cliënt. Daar kun je ook weer anders over denken. Het is heel genuanceerd. Het is niet zo zwart-wit: dit is pleitbaar en dit is niet pleitbaar.

De heer **Nijboer**:
Dat begrijp ik.

De heer **Roerink**:
Het is dus niet zo dat elke opinie van een hoogleraar meteen leidt tot een pleitbaar standpunt.

De heer **Nijboer**:
Nee, dat begrijp ik. Ik kom toch even terug op een vraag die de heer Van Dam heeft gesteld. Er is een soort gedragscode voor fiscaal adviseurs. Je kunt natuurlijk van alles en nog wat bepleiten, maar de meeste mensen weten wel waar ze wonen.

De heer **Roerink**:
Dat kun je inderdaad met u eens zijn, maar daar wordt toch wel heel genuanceerd over gedacht. Heel veel verdragen gaan er met name over dat mensen in twee landen wonen en dat beide landen vinden dat iemand daar woont. Juist een verdrag zorgt ervoor dat iemand uiteindelijk in één land woont. Dat noem je een tiebreakerdiscussie. Landen denken ook anders over of iemand in een land woont. Dat is de bevoegdheid van ieder land. Onze zuiderburen hebben al een andere woonplaatsbepaling dan wij in Nederland.

De heer **Nijboer**:
Dat begrijp ik. En dat wordt ook gebruikt in fiscale ... Vestigingsplaatsen zijn natuurlijk belangrijk voor waar je belast bent.

De heer **Van de Klashorst**:
De vestigingsplaats is voor een rechtspersoon. De woonplaats is voor een particulier persoon.

De heer **Nijboer**:
Dat is helder.

De heer **Van de Klashorst**:
U hebt helemaal gelijk: 99,9% van de mensen weet waar hij woont en zegt ook waar hij woont. Maar er zijn ook mensen die een zodanige positie hebben dat ze verschillende huizen hebben over de hele wereld. Die kunnen in Monaco wonen, in Frankrijk en in Amerika, overal. Dan is de vraag: waar zit nu hun centrum van levensbelang?

De heer **Nijboer**:
Dat begrijp ik. Tot slot. U schetst een beeld van voor 2010 en na 2010, waarna er veel beter is te handhaven. Tegelijkertijd kenmerkt de fiscale wereld zich door inventiviteit en wellicht weer nieuwe mogelijkheden om routes te vinden om zo weinig mogelijk belasting te betalen. Kunt u erop ingaan of dat het geval is dan wel of het nu echt beter aangepakt kan worden dan in het verleden?

De heer **Roerink**:
De APV-wetgeving is in 2010 gemaakt, maar is natuurlijk nooit in één keer helemaal goed. Toen waren er al adviseurs die zeiden: dit speeltje is al een beetje voorbij. In de tussentijd kregen we toch signalen dat bepaalde zwakheden in het regime werden benut. Die zijn nog twee keer gerepareerd: in 2014 en afgelopen Prinsjesdag, 20 september 2016, is nog een fors lek gerepareerd.

De heer **Nijboer**:
Kunt u een voorbeeld geven van zo'n lek? Het is al gerepareerd, dus ...

De heer **Roerink**:
Het is al gerepareerd. Het ging over de transparantie. Normaal gesproken kijk je door zo'n structuur heen, tenzij er in het buitenland een reële heffing naar de winst plaatsvond. Men zocht dan landen op waar je op papier een reële heffing had. Wij hebben daartegen gestreden. Dat heeft geleid tot een arrest van de Hoge Raad in 2015 over Malta. In dat arrest heeft de Hoge Raad ook vastgesteld dat het geen reële heffing naar de winst was. Wij gingen dat bestrijden en adviseurs gingen die structuren intrekken en ontmantelen. Wij hebben nu voor de zekerheid dat lek helemaal gedicht. Laatst verzuchtte een hoogleraar in een tijdschrift waarin hij de laatste wetgeving besprak: er is geen aardigheid meer aan. We denken dat we het lek op dit vlak vrij goed gedicht hebben in Nederland. In België is deze wetgeving inmiddels ook ingevoerd, zoals u misschien weet. Zij zijn er ook erg tevreden over, maar dat betekent niet dat er geen lekken meer zijn.

De heer **Nijboer**:
Dus u blijft werk houden?

De heer **Van de Klashorst**:
Ja, het is af en toe dweilen met de kraan open.

De heer **Nijboer**:
Kunt u dat toelichten?

De heer **Van de Klashorst**:
De advieswereld is behoorlijk goed georganiseerd. Ze hebben zeer deskundige fiscalisten die precies weten hoe het allemaal in elkaar zit en

die dan ook in staat zijn om eventuele lekken in de wetgeving en de internationale verhoudingen te gebruiken om ervoor te zorgen dat er toch weer ontwijkingsmogelijkheden zijn. Ik heb niet de illusie dat het werk van ons team in de komende jaren overbodig zal worden, welke wetgevende maatregelen we ook zullen nemen.

De heer **Nijboer**:

Elke keer als de wetgever iets dichtschroeit, komen er weer nieuwe mogelijkheden.

De heer **Van de Klashorst**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Zelfs na 2010 met de afgezonderde persoonlijke vermogens. Dat was echt een succes, als ik u zo beluister.

De heer **Van de Klashorst**:

Jazeker.

De heer **Nijboer**:

Maar desondanks zegt u: het blijft dweilen met de kraan open?

De heer **Van de Klashorst**:

Ik zal niet kunnen verzinnen wat er allemaal kan gebeuren, maar ik heb niet de illusie dat ons werk ooit een keer zal opdrogen.

De heer **Roerink**:

We blijven altijd de discussie houden waar iemand woont of waar een vennootschap gevestigd is. Dat is ook moeilijk in wetgeving te vatten, maar je kunt op een gegeven moment wel de inspecteur helpen door hem gewoon de feiten te geven. Als ik bij de rechter kom, zegt de rechter: geeft u mij de feiten, dan geef ik u het recht. Dan hoop je altijd maar dat je zo veel mogelijk feiten hebt.

De heer **Nijboer**:

U gaat achter de feiten aan.

De heer **Roerink**:

Wij gaan achter die feiten aan.

De heer **Nijboer**:

Helder! De heer Van Dam heeft nog een enkele en laatste vraag.

De heer **Van Dam**:

U zei: je mag ook niet te veel verwachten van het buitenland. Ik zat daar nog even over na te denken. Er zijn natuurlijk landen in de wereld waarvan de economie zo ongeveer draait op het faciliteren van dit soort constructies. Waarom zouden we dan niet van zo'n land mogen verwachten dat het niet alleen de lusten neemt, maar ook de lasten?

De heer **Roerink**:

Eens!

De heer **Van de Klashorst**:

Mee eens! De OESO heeft echt de focus op de no or nominal tax jurisdictions, de laag belaste of niet belaste landen. Er worden regelmatig

peerreviews gehouden, onderzoeken gedaan naar de bereidwilligheid van de betreffende landen om informatie uit te wisselen en ook naar het belastingsysteem dat daar heerst. Het zou heel goed zijn als we daarbij aansluiten, want de OESO doet daar deskundig onderzoek naar. Als die onderzoeken aanleiding zijn om tegen die betreffende landen te zeggen «u komt op een zwarte lijst», dan is dat weer een drukmiddel om daarmee te gaan werken. De EU is ook bezig met het opstellen van zo'n zwarte lijst. Het is heel goed om daarbij aan te sluiten.

De heer **Van Dam**:

Maar wat is dan de betekenis van die zwarte lijst? Dat als een rechtspersoon uit zo'n land komt wij hem niet meer accepteren?

De heer **Van de Klashorst**:

Bijvoorbeeld. Of dat ze zeggen: het is een belastingparadijs en alle transacties die daarmee plaatsvinden, accepteren we niet. Ik weet niet wat voor mogelijkheden er zijn. Er zijn er tientallen, denk ik.

De heer **Roerink**:

Een verzwaarde bewijslast als je een structuur met dat soort landen hebt.

De heer **Van de Klashorst**:

De EU is daar heel ver mee, de OESO ook. Die onderzoeken zijn heel reëel en dat laten ze ook zien. Althans, dat hebben we gemerkt bij een aantal landen. Toen die peerreviews kwamen, kwamen de informatieverzoeken ook veel sneller. Het helpt dus wel, maar dan moet het wel internationaal aangepakt worden en niet alleen door Nederland. Daar zijn we niet sterk genoeg voor, helaas.

De heer **Van Dam**:

Ik heb verder geen vragen. Dank u wel.

De **voorzitter**:

Voordat we tot het einde van deze ondervraging komen, kijk ik nog even of de andere leden van de commissie nog vragen hebben. Ik weet van de heer Bruins dat dat niet het geval is. Ik geef het woord aan mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

U begon – ik weet niet meer precies wie van u beiden het zei – met uit te leggen hoe het in elkaar zit. Een belastingadviseur maakt een advies en vervolgens wordt het uitgevoerd. U hoopt via het aangifteformulier op het afgezonderd particulier vermogen gewezen te worden en dan gaat u kijken hoe het in elkaar zit. U kijkt door de structuur heen en dan gaat u belasting heffen. Maar als het niet gemeld wordt, dan weet u het niet. De heer Roerink zegt: wij hebben ervaring met tientallen belastingadviseurs die langskomen. De heer Van de Klashorst zegt net: het is eigenlijk dweilen met de kraan open, want er is in die advieswereld altijd de neiging om het lek te zoeken. Zijn dat dan die tientallen of is dat die advieswereld?

De heer **Van de Klashorst**:

Ik denk dat het eerder in die tientallen ligt dan in de hele advieswereld. De meeste adviseurs met wie we te maken hebben, willen niets te maken hebben met die structuren. Zij zeggen: het is niet reëel, daar gaan we niet in mee. Zij waarschuwen de ondernemer ook: ik zou er niet aan beginnen,

want voor je het weet krijg je de CCB of de FIOD op de nek; begin er nou niet aan. Dat zijn de meeste adviseurs.

Mevrouw **Leijten**:

De advieswereld ziet eigenlijk wel lekken. Maar als ze die zien of hebben opgespoord, zeggen ze in het advies aan de belastingplichtige: doe het maar niet, want het is strafbaar.

De heer **Van de Klashorst**:

Niet zozeer strafbaar, maar het kan tot grote problemen leiden.

Mevrouw **Leijten**:

Het kan tot grote problemen leiden. Het kan zelfs tot strafbaarheid leiden.

De heer **Van de Klashorst**:

Als het niet pleitbaar is, dan kan dat.

Mevrouw **Leijten**:

Als het niet pleitbaar is. Maar diezelfde adviseurs geven ook weer advies of het pleitbaar is.

De heer **Van de Klashorst**:

Ook, maar een enkel advies van een adviseur is niet voldoende voor een pleitbaar standpunt. Dan zul je echt wat meer moeten hebben.

Mevrouw **Leijten**:

Dus je hebt meerdere adviseurs nodig die zeggen: deze constructie is eigenlijk houdbaar, het is eigenlijk wel gerechtvaardigd dat je dat niet opgeeft of dat je deze constructie gebruikt.

De heer **Roerink**:

Een rechter kan daar gewoon aan voorbijgaan. Onze boete-fraudecoördinator beoordeelt of iets pleitbaar is of niet. Als het uiteindelijk een fiscale zaak wordt en we over die boete gaan discussiëren, dan beslist uiteindelijk de rechter. Die neemt natuurlijk al die adviezen ter harte en beoordeelt zelfstandig of het een opzettelijk onjuiste aangifte is.

Mevrouw **Leijten**:

Dat begrijp ik. Wat mij triggert, is dat u eigenlijk zegt: de belastingadvieswereld is inmiddels veranderd, omdat de wetgeving is veranderd en ons toezicht er is. We zien eigenlijk dat daar in het verleden constructies werden aangeboden waarvan nu wordt gezegd: beste klant, doe dat maar niet. Tegelijkertijd zegt u: het is wel dweilen met de kraan open, want in de advieswereld zijn ze altijd op zoek naar lekken. Dat gaat dan eigenlijk over die tientallen.

De heer **Van de Klashorst**:

Het kan beide waar zijn, denk ik.

Mevrouw **Leijten**:

Schrijven die tientallen dan ook over die pleitbaarheid?

De heer **Van de Klashorst**:

Nee, er zitten er meer in de wetenschap.

Mevrouw **Leijten**:

Er zijn ook wel regelmatig dubbelfuncties.

De heer **Roerink**:
Dat klopt.

De heer **Van de Klashorst**:
Klopt.

Mevrouw **Leijten**:
Ik heb een korte vraag over iets anders. Hoelang duurt een onderzoek bij u? Bent u nu ook al met recentere onderzoeken bezig of enkel nog met 2010?

De heer **Van de Klashorst**:
Beide.

Mevrouw **Leijten**:
Wij hoorden dat een onderzoek bij de FIOD een jaar of langer in beslag kan nemen. Hebt u een gemiddelde duur?

De heer **Van de Klashorst**:
Dat is helemaal afhankelijk van de casus. Afhankelijk van de feiten die we allemaal hebben, kunnen we vrij snel schakelen. Als we voldoende feiten hebben en dat duidelijk kunnen maken aan de adviseur, die ook kan waarderen wat zinvol is, dan komen we vaak tot een eerder compromis dan een hele procedure. Als we echt gaan procederen tot aan de Hoge Raad aan toe, kan het makkelijk tien jaar duren.

Mevrouw **Leijten**:
Tien jaar.

De heer **Van de Klashorst**:
Twaalf jaar. Dat kan.

De **voorzitter**:
Dan geef ik het woord aan de heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:
Ik heb een vrij korte vraag en ook nog een vraag over de trustsector om het beeld helemaal compleet te maken. Mijnheer Van de Klashorst, helemaal aan het begin zei u wat uw werkzaamheden zijn: vermogende particulieren, directeur-grotaandeelhouders, gemeenten en scholen, waar maar constructies worden verzonnen. Worden er door gemeenten en scholen ook constructies verzonnen?

De heer **Van de Klashorst**:
Ja, met name binnen de omzetbelasting, maar daar gaat het nu niet over.

De heer **Paternotte**:
Precies, dat is binnen Nederland.

De heer **Van de Klashorst**:
Maar dat gebeurt regelmatig. Daar zijn we ook vrij druk mee.

De heer **Paternotte**:
Ik vroeg het, omdat het in de opsomming van uw werk werd genoemd. Ik ben nu even gerustgesteld. Dat is mooi.

Mijnheer Roerink, u benadrukte het verschil na 2010. U zegt dat het lastiger wordt, maar het is natuurlijk niet helemaal onmogelijk om een vermogen te versluieren. Het kost natuurlijk ook geld om een vermogen af te zonderen. Je moet geld betalen aan een buitenlands trustkantoor. Er moet iets worden ingeschreven en dat moet jaar na jaar onderhouden worden. Wat kost dat?

De heer **Roerink**:

Het kost wel geld, maar niet zo heel veel. Je kon indertijd bij Mossack Fonseca, waar de Panama Papers eigenlijk op zijn, voor een paar honderd tot een paar duizend euro een hele structuur kopen. Die hield je dan niet in Panama of zo. Die structuren zijn over de hele wereld uitgevlogen. Die zijn naar Caribische landen gegaan, die zijn naar Zuidoost-Azië gegaan. U moet zich bij een structuur het volgende voorstellen. Je stelt daar een formele directeur aan. Als het een beetje meezit, worden er jaarstukken gemaakt. Er wordt misschien nog een bankrekening geopend, maar het stelt allemaal niet zo veel voor. Misschien mag ik citeren uit een openbare uitspraak van de rechter waarin trustkantoor MeesPierson heeft verklaard wat eigenlijk zijn werkzaamheden zijn. MeesPierson verricht ook trustdiensten over de hele wereld. Ze verklaren eigenlijk dat conform de aanvaarde praktijk van trustkantoren voornamelijk uitvoerende taken en administratieve taken worden verricht. Zoals een trustdirecteur gewoon is, zegt MeesPierson in die verklaring, moet hij voor zijn handelen telkens instructie krijgen van de principaal. De principaal is de achterligger, de UBO. Een trustkantoor verklaart dit zelf bij een rechtszaak en u kunt het gewoon vinden op rechtspraak.nl. Ze leggen eigenlijk precies uit hoe de trustwereld in het buitenland werkt.

De heer **Paternotte**:

Er wordt eigenlijk gezegd dat de taak van een trustkantoor is om eigenlijk niets te doen behalve wanneer het opdracht krijgt van de persoon of partij die er uiteindelijk belang bij heeft.

De heer **Van de Klashorst**:

Ja. Dat wordt ook bevestigd door alle zaken die wij voorbij hebben zien komen. Ik heb er heel veel gezien gedurende de afgelopen twaalf jaar, kan ik u verzekeren. Al die zaken waarin er sprake was van domiciliëring van vennootschappen, dus in het buitenland, of het nou een trustkantoor is of een vennootschap, zou ik willen kwalificeren als grote flauwekul. Dat is in de zaken die wij gezien hebben.

De heer **Paternotte**:

Wat betekent dat voor u als u een trustkantoor tegenkomt in een onderzoek dat u doet of in een contact met een belastingplichtige?

De heer **Van de Klashorst**:

Niet in Nederland. Een buitenlands trustkantoor, met name in een belastingparadijs, is voor ons aanleiding om daar wat vragen over te stellen.

De heer **Paternotte**:

Het werd eerder vandaag een rode vlag genoemd.

De heer **Van de Klashorst**:

Een rode vlag, exact. Dan krijgt het extra aandacht van ons.

De heer **Paternotte**:

Ik heb nog een vraag over dit onderdeel. U zegt dat het na 2010 lastiger wordt, want er is goede wetgeving gekomen. Is het daarmee ook duurder geworden om een vermogen te versluieren?

De heer **Roerink**:

Dat weet ik niet, maar het gebeurt gewoon veel minder, want je hebt er fiscaal niets meer aan.

De heer **Van de Klashorst**:

Langzaam maar zeker sluit het net zich met andere landen. België en Frankrijk hebben allemaal een soort APV-regime en er is transparantie. Langzaam maar zeker groeit dat allemaal naar elkaar toe. We hebben ook heel veel contact met de buitenlandse fiscus. Via het Central Liaison Office (CLO), via de bevoegde autoriteit kunnen we sneller en gemakkelijker informatie uitwisselen.

De heer **Paternotte**:

Langzaam sluit het net zich, dus dat betekent dat de gaten in het net steeds kleiner worden, maar nooit helemaal zullen verdwijnen.

De heer **Van de Klashorst**:

Ja, en waardoor de grote vissen eerder zullen instromen. De kleine gaan er misschien nog wel door.

De heer **Paternotte**:

U zei dat de Nederlandse trustsector eigenlijk geen noemenswaardige rol speelt in het proces van het afzonderen van particuliere vermogens en vermogens van directeur-grotaandeelhouders uit Nederland. Geldt dat ook voor de trustsector in het hele Koninkrijk, dus op Aruba, Curaçao en Sint-Maarten?

De heer **Van de Klashorst**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Wat bedoelt u met nee?

De heer **Van de Klashorst**:

Daar geldt het niet voor.

De heer **Paternotte**:

Dat geldt daar niet voor?

De heer **Van de Klashorst**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Die spelen wel een rol?

De heer **Van de Klashorst**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Kunt u daar iets meer over zeggen?

De heer **Van de Klashorst**:

Vaak worden er in het Caribisch gebied bestuurders aangesteld om vermogens en vennootschappen te beheren. Als we erachter komen wat de feiten zijn, wat het e-mailverkeer is en wat voor beslissingen er daadwerkelijk worden genomen, dan kunnen wij concluderen, ook door de rechter bevestigd, dat die feitelijk in Nederland worden bestuurd. We hebben tientallen, honderden zaken, niet alleen in een procedure tot aan de rechter van de Hoge Raad, maar ook in de compromissoire sfeer waarbinnen we kunnen concluderen: dit gaat niet lukken, kunnen we eruit komen? Dan merk je nadrukkelijk dat belastingplichtigen die dat achteraf konden rechtbreien dat graag zouden willen doen. Zij zeggen: als we het van tevoren hadden geweten, dan waren we er nooit aan begonnen, meneer de inspecteur.

De heer **Paternotte**:

Wat is dan het verschil tussen Nederland en de Caribische delen van het Koninkrijk waardoor trustkantoren daar wel een rol spelen bij het afzonderen van vermogen?

De heer **Roerink**:

Misschien moet u dat aan de trustsector zelf vragen. Wij hebben eigenlijk niet te maken met de Nederlandse trustsector. Wij zien alleen wat de trustsector in het buitenland doet. Om u een idee te geven: daar zien wij bijvoorbeeld vrijwaringsclausules. Degene die de structuur opricht, vrijwaart het trustkantoor van iedere aansprakelijkheid. Dat is toch best bijzonder als je vraagt of het naar eigen goeddunken wil gaan besturen. MeesPierson verklaart ook dat het gebruik is in de trustwereld dat er vrijwaringsclausules worden afgesproken, zodat zij in ieder geval geen risico lopen.

De heer **Paternotte**:

Dit is ook veel naar voren gekomen in de Panama Papers.

De heer **Roerink**:

Het komt ook in andere landen voor.

De heer **Paternotte**:

Ik vroeg specifiek naar het Koninkrijk. De andere landen binnen het Koninkrijk zijn ook andere landen, maar wel binnen het Koninkrijk. Hebt u een beeld van de trustsector in die landen, dus Aruba, Sint-Maarten en Curaçao, en de rol die die sector speelt?

De heer **Van de Klashorst**:

Dat beeld hebben we wel. Ik heb net gepoogd naar voren te brengen dat het vaak zo is dat in de zaken die we onderzoeken en waarbij we echt de feiten krijgen, de feitelijke leiding daar niet zo heel veel voorstelt en dat we die naar Nederland kunnen halen. Dat is wel gangbaar. Wat de Nederlandse trustsector betreft, moet ik ook even aangeven dat ze zeer behulpzaam zijn als we een zaak hebben en dat de compliance officer van het betreffende kantoor ons informatie verstrekt, waardoor wij weer verder kunnen gaan met ons onderzoek.

De heer **Paternotte**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Ik heb zelf nog een paar vragen en daarna ronden we de ondervraging af. U sprak al eerder over het palet aan maatregelen dat in gang is gezet door

de Nederlandse wetgever en ook in het kader van het project Base erosion and profit shifting dat de OESO heeft gestart en dat is opgevolgd door de Europese Unie in richtlijnen. Een van de maatregelen die de Staatssecretaris heeft aangekondigd, is het afschaffen van de inkeerregeling. Ik vraag niet om een oordeel daarover, maar wat is de consequentie op uw werk als de inkeerregeling zou worden afgeschaft?

De heer **Roerink**:

Wij proberen al jarenlang mensen te verleiden om te stoppen met deze structuren. Je kunt daar niet eindeloos mee door blijven gaan. Het gevolg zal dus zijn dat het onderscheid nog scherper zal worden. We weten niet wanneer de inkeerregeling wordt afgeschaft, maar ik veronderstel dat veel mensen nu echt wel dat belangrijke gesprek met hun adviseur gaan hebben, ook als hun adviseur nog niet van het bestaan van een structuur weet. Dat kan. Je kunt een structuur erven omdat je ouders die hadden opgezet. Het is nu een belangrijk moment om daarmee te stoppen, want de boetes worden draconisch. Die boetes zijn steeds meer opgeklommen. Als het straks is afgelopen, heb je als het een beetje tegenzit een 300%-boete in box 3 bijvoorbeeld.

De **voorzitter**:

Helder. U gaf aan dat het een bron van informatie is. Die droogt op als de regeling wordt afgeschaft. Nu is er in de Europese Unie ook een discussie over een plicht tot het melden van ongebruikelijke constructies. Niet van transacties, want die bestaat al, maar van ongebruikelijke constructies. Wat voor effect zou dat op uw werk hebben?

De heer **Van de Klashorst**:

Dat zijn de mandatory disclosure rules. Dat zou voor ons een welkome bron zijn van structuren die we zouden kunnen onderzoeken. Het nadeel daarvan is wel dat als ze worden gemeld, je ze ook echt moet onderzoeken. Dan moet je heel veel capaciteit inzetten. Onze werkzaamheden zijn zeer arbeidsintensief, zeer langdurig en zeer kostbaar. Er wordt zeer veel capaciteit op ingezet. Dus als we met die mandatory disclosure rules gaan werken, is het voor ons een bron van informatie om ergens achteraan te gaan. Tegelijkertijd zijn we dan ook verplicht om het te onderzoeken. Als we dat niet doen, is het idee misschien wel dat het voor ons niet zo interessant is om erachteraan te gaan. Als we een aantal jaren daarna erachter komen dat het toch zinvol was geweest om iets te onderzoeken, ben je te laat. Dan had je het maar eerder moeten onderzoeken. Er is een lastig evenwicht. Ik begrijp dat het kabinet bezig is met een afweging wat het daar precies mee moet. De vraag wat we daarmee zouden moeten aanvangen, hoort daar thuis.

De **voorzitter**:

Als ik kijk naar de kosten van uw eenheid en de opbrengsten die daartegenover staan, dan lijkt er voorlopig nog wel een behoorlijke plus te zitten.

De heer **Van de Klashorst**:

De opbrengst bij ons is enorm.

De **voorzitter**:

Dus het kan echt wel lonen om die capaciteit straks op te voeren?

De heer **Van de Klashorst**:

Als u mij vraagt: wilt u er honderd mensen bij hebben? Ja, heel graag zelfs. Maar dat gaat dan ergens anders weer van af. De Belastingdienst heeft veel meer taken dan alleen constructiebestrijding. We moeten de normale belastingplichtigen die niet in die nichemarkt zitten ook kunnen bedienen, onderzoeken, toeslagen uitkeren enzovoorts. Overal waar wij mensen erbij krijgen, gaan die ergens anders weer van af. Dat is een afweging die ik graag bij de hoge dienstleiding wil laten, niet bij mij.

De voorzitter:

Dat snap ik. Wij als politici kunnen ook nog andere afwegingen maken, als het gaat om de totale omvang van de Belastingdienst.

Ik heb nog een vraag over het UBO-register. Ook daarover is al een Europese richtlijn aangenomen. Die moet nog met een implementatiewet in Nederland worden ingevoerd, maar er is inmiddels ook alweer discussie over een aanscherping daarvan op Europees niveau. Ik vroeg mij even af hoe cruciaal het is dat er wordt geregeld dat er echt een plicht is voor iedere persoon met de Nederlandse nationaliteit om te melden dat hij of zij een UBO, een uiteindelijk gerechtigde van een trust is.

De heer Roerink:

Dat is erg belangrijk. Ik zou het trouwens niet koppelen aan de Nederlandse nationaliteit, maar aan het inwonerschap van Nederland.

De voorzitter:

Klopt het dat dat in de eerste richtlijn nog niet volledig gegarandeerd is en dat we daarom die aanscherping in de tweede richtlijn nodig hebben?

De heer Van de Klashorst:

Dat weet ik niet.

De voorzitter:

Dan bewaren we dat tot een vervolgondervraging.

Ik dank u hartelijk voor de antwoorden op onze vragen vandaag. Daarmee is de ondervraging beëindigd.

Sluiting 16.06 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 8 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord worden: de heer Kleinnijenhuis en de heer Eikelenboom.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 9.31 uur.

De voorzitter:

Goedemorgen, heren Kleinnijenhuis en Eikelenboom. Welkom bij deze parlementaire ondervraging. Het is de eerste keer dat de Tweede Kamer dit instrument inzet. Het doel is enerzijds om inzicht te verkrijgen in de fiscale constructies die in het buitenland worden gebruikt om in Nederland belastingbetaling te ontwijken en te ontduiken. Anderzijds is het doel om inzicht te krijgen in de wijze waarop brievenbusmaatschappijen, de zogenaamde doorstroomvennootschappen, in Nederland opereren. Als journalisten hebt u daar onderzoek naar gedaan. De aanleiding zijn de Panama Papers. U hebt er in internationaal verband aan meegewerkt om die boven water te krijgen.

U wordt beiden gehoord als deskundigen. Het verhoor vindt plaats onder ede. U hebt er allebei voor gekozen om de belofte af te leggen. Ik vraag u, met de belofte te bevestigen dat u uw verslag onpartijdig en naar beste weten zult uitbrengen. Ik verzoek u te gaan staan.

De heren Eikelenboom en Kleinnijenhuis leggen in handen van de voorzitter de voorgeschreven beloften af.

De voorzitter:

U staat nu beiden onder ede. U hebt allebei aangegeven geen openingsverklaring te zullen afleggen. Het verhoor zal worden afgenomen door de heer Van Dam en mijzelf. De heer Van der Lee is vicevoorzitter, dus hij treedt gedurende het verhoor op als voorzitter. Ook andere commissieleden kunnen vragen stellen. De heer Van Dam zal nu de eerste vraag aan u stellen.

Voorzitter: Van der Lee

De heer **Van Dam**:

Goedemorgen heren. We hadden ons als commissie al bedacht dat dit een bijzondere situatie is, want normaal stelt u de vragen en moeten wij antwoord geven. Vandaag zijn de rollen omgekeerd.

De heer **Eikelenboom**:

Wij vonden het ook een bijzondere situatie, ja.

De heer **Van Dam**:

Wij hebben ons ook voorgenomen om er gedurende deze anderhalf uur met volle teugen van te genieten. Ik denk dat het goed is om te melden dat u hier ook met zijn drieën had kunnen zitten. De heer Gaby de Groot is namens Het Financieele Dagblad ook bij deze zaak betrokken, maar hij heeft andere verplichtingen. Van harte welkom hier in ieder geval.

Om te beginnen wil ik met u teruggaan naar april vorig jaar en misschien wel eerder. Kunt u ons nog eens kort meenemen in de wijze waarop u betrokken bent geraakt bij het dossier van de Panama Papers?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Trouw is aangesloten bij het International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ). Een collega van mij, Joop Bouma, is daar al heel lang bij betrokken. Eerder hebben wij andere onderzoeken gedaan samen met het ICIJ, onder andere naar de LuxLeaks-affaire. In de zomer van 2015 zijn we benaderd of we aan een nieuw onderzoek wilden meedoen. Daar hebben we mee ingestemd. Er werd ons meteen al gezegd dat we veel materiaal konden verwachten en dat het ook technisch ingewikkeld materiaal kon zijn, zodat het misschien handig was om er een partner bij te zoeken. Die hebben we gevonden in Het Financieele Dagblad. Aan het einde van de zomer zijn we begonnen aan ons onderzoek.

De heer **Van Dam**:

Was van meet af aan duidelijk dat het om dit onderzoek ging, om deze Panama Papers? Of was het eerder vaag wat u in het vooruitzicht werd gesteld?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Nee, van meet af aan was wel duidelijk waarover het zou gaan.

De heer **Van Dam**:

Vanaf welk moment hebt u over de informatie kunnen beschikken om u te kunnen voorbereiden op de publicatie in april 2016?

De heer **Kleinnijenhuis**:

De informatie is gaandeweg uitgebreid. In het begin hadden we maar een deel van de gegevens. Naarmate het onderzoek vorderde, kwam daar meer bij, maar eigenlijk vanaf de zomer van 2015.

De heer **Van Dam**:

Er is een database gebouwd door ... die afkorting, IC ...?

De heer **Kleinnijenhuis**:

ICIJ.

De heer **Van Dam**:

Het ICIJ. Kon u daar vrijelijk gebruik van maken?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja, die was toegankelijk voor ons en daar konden wij in zoeken.

De heer **Van Dam**:

Ook inclusief de onderliggende stukken?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Inclusief de onderliggende stukken.

De heer **Van Dam**:

Dat vraag ik omdat gisteren mensen van de Belastingdienst op de stoelen zaten waarop u nu zit. Zij konden daar kennelijk geen gebruik van maken. Weet u hoe dat zit?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Die gegevens zijn niet meteen gedeeld.

De heer **Van Dam**:

Ik kan zelf ook bij wijze van spreken via de website gebruikmaken van de database. Ik kan daar dingen intypen, maar ik zie dan dus aanmerkelijk minder dan dat u ziet.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat klopt. Ongeveer een ruime maand na publicatie is een gedeelte van de gegevens vrijgegeven. Die zijn nu vrij doorzoekbaar. Daar kan iedereen bij. Via de website van ICIJ is dat toegankelijk. Het gaat dan om de namen van vennootschappen die zijn opgericht door dat juridische advieskantoor, Mossack Fonseca, en de personen die daarbij betrokken zijn. Je hebt het dan over bestuurders en aandeelhouders.

De heer **Van Dam**:

Wat is de overweging om een gedeelte wel en een gedeelte niet inzichtelijk te maken?

De heer **Kleinnijenhuis**:

In beginsel is het een beslissing van ICIJ. Die data zijn via de Süddeutsche Zeitung bij ICIJ terechtgekomen. Het gaat om heel veel gegevens, die ook nogal privacygevoelig kunnen zijn. We hebben echt alles van mensen: kopieën van paspoorten, adressen, bankrekeningnummers. Je vindt van alles in die data. Het zou dus een enorme inbreuk op de privacy zijn. Ook omdat het in beginsel niet illegaal is om vennootschappen in belastingparadijzen op te richten, dient het voor ons geen journalistiek doel om die gegevens online te zetten.

De heer **Van Dam**:

Oké, dat begrijp ik. Als ik uw publicaties volg, hebt u zich vooral gericht op de Nederlanders die voorkomen in de Panama Papers. Kunt u een beeld schetsen van wat voor Nederlanders er voorkomen in de Panama Papers?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat gaat een beetje alle kanten op. De Belastingdienst heeft daar inmiddels zelf ook wel al het nodige over gezegd. Waarover wij direct gepubliceerd hebben, is dat we er opvallend veel mkb'ers in tegenkomen, eigenlijk meer dan we van tevoren hadden verwacht. Verder waaiert het een beetje alle kanten op. Er is geen definitie te geven van iemand die daarin voorkomt.

De heer **Van Dam**:

Hoeveel mensen komen erin voor? Hoeveel Nederlanders? Ik heb het dan vooral over natuurlijke personen.

De heer **Kleinnijenhuis**:

In april 2016 hebben wij gepubliceerd over minimaal 500. Sindsdien is dat wel wat opgelopen. Ik heb niet het gevoel dat we daar al helemaal volledig in kunnen zijn, dus dat we exact weten hoeveel Nederlanders daarin voorkomen. Dat heeft ook te maken met het volgende. Omdat het

gaat om verhullingsstructuren, zijn er zelfs in die data nog behoorlijk moeilijke routes ingebouwd om er achter te komen wie eigenlijk schuilgaat achter een structuur.

De heer **Van Dam**:

Maar op welk getal staat de teller nu?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Laten we zeggen: zo rond de 700.

De heer **Eikelenboom**:

Nee, iets meer. We hebben er sowieso 1.000 die te koppelen zijn aan 500 vennootschappen. In een later onderzoek, waarover we ook hebben gepubliceerd, zijn er nog ongeveer 250 bijgekomen. Het absolute minimum op dit moment is dus 1.250⁷. Zoals ik al zei, is dat het absolute minimum. Zoals Jan ook al zei, zien we constructies die soms zo ingewikkeld en verhullend in elkaar zitten dat wij echt niet weten wie er achter zitten. Er kan dus een Nederlander achter zitten, maar er kan bijvoorbeeld ook een Mexicaan achter zitten of wie dan ook.

De heer **Van Dam**:

Gisteren hadden wij de Belastingdienst hier. Zij zeiden dat zij er ook ingedoken waren, maar dat zij uiteindelijk heel veel mensen troffen die zeiden: ach, we hebben daar weleens iets mee gedaan, maar dat is niet echt wat geworden. Is dat ook uw beeld?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik denk niet dat wij daar heel veel over kunnen zeggen. We hebben natuurlijk wel contact gezocht met mensen en dan wordt heel vaak de telefoon erop gegooid. Wij weten eigenlijk niet zo goed of die mensen dat dan überhaupt gedaan hebben. Als ze dat tegen de Belastingdienst zeggen, ga ik ervan uit dat ze een eerlijk verhaal houden.

De heer **Van Dam**:

Hoe moet ik me dat voorstellen? U treft in de Panama Papers de naam aan van mijnheer of mevrouw Jansen uit plaats X of Y. Zoekt u dan het telefoonnummer op en belt u de persoon op met de woorden: «Hallo, hier Trouw, mag ik u wat vragen»?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Zo gaat dat ongeveer, ja. We zien die namen. Omdat we veel gegevens hebben uit die database, kunnen we die makkelijk crosschecken met openbare bronnen. Je kunt dan in het kadaster kijken of bij de Kamer van Koophandel, dat soort openbare gegevens. Als je dan het gevoel hebt dat je weet wie het is, kun je diegene ook gaan bellen.

De heer **Van Dam**:

En dat hebt u in ruime mate gedaan?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat hebben we zeker in een flink aantal gevallen gedaan.

De heer **Van Dam**:

⁷ Correctie gehoorde: Het zijn er waarschijnlijk meer, maar we zijn zeker van 750 namen van Nederlanders.

Waar toe heeft dat geleid, los van wat mensen die de telefoon weer op de haak gooiden?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat je een beetje een beeld krijgt van wat voor mensen het zijn.

De heer **Van Dam**:

Toch ben ik wel geïnteresseerd wat uw beeld is, dus wat specifiek. We hebben het inmiddels over zo'n 1.250 mensen. Ik begrijp dat dat aantal nog kan groeien. U zegt dat er veel mkb'ers tussen zitten. Mkb'ers zijn er ook in alle soorten en maten. De Belastingdienst heeft het over directeur-grotaandeelhouders. Zijn dat de soorten mensen die u hebt aange troffen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik denk dat dat hetzelfde is. Die mensen zijn directeur-grotaandeelhouder van hun mkb-bedrijf, dus ik denk dat het dan over hetzelfde gaat.

De heer **Eikelenboom**:

Het kan echt variëren van bij wijze van spreke een groentenboer tot een bedrijf met misschien wel tientallen werknemers, want een mkb-bedrijf kan een behoorlijk groot bedrijf zijn. Het is dus niet allemaal klein bier. Er zit van alles tussen.

De heer **Van Dam**:

Nu zijn er mensen die niet alleen om fiscale redenen zoiets doen, maar die het doen om bijvoorbeeld hun kunstcollectie bij elkaar te houden of om andere redenen. Kunt u daar iets over zeggen? Hebt u zich daarover een beeld kunnen vormen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik denk niet dat we daar volledig over kunnen zijn. We kunnen niet van al die honderden mensen die we hebben gevonden, zeggen waarom ze daar precies zitten. In de stukken komen wij ook niet heel veel motieven tegen. Het gaat echt puur om het opzetten van een constructie en dus niet om het waarom. Mossack Fonseca vraagt daar ook niet naar. Wat Mossack Fonseca wil, is dingen verkopen en hij verkoopt vennootschappen in belastingparadijzen.

De heer **Eikelenboom**:

Misschien is dat wel het opmerkelijke eraan. In de zogenaamde Panama Papers zit ontzettend veel e-mailverkeer. Ik schat dat 80 tot 90% e-mail is van partijen onderling. Opvallend aan die e-mails is dat er eigenlijk nooit wordt gesproken over of gevraagd naar het motief voor het opzetten van zo'n constructie. Waarom wilt u een Ltd op de Britse Maagdeneilanden hebben? Dat doet er gewoon helemaal niet toe voor Mossack Fonseca. Er komt een verzoek binnen om een vennootschap op te richten op de Britse Maagdeneilanden en dan doet hij dat.

De heer **Van Dam**:

U vraagt, wij draaien?

De heer **Eikelenboom**:

Precies.

De heer **Van Dam**:

U hebt wel in Nederland onderzoek daarnaar gedaan, dus naar degenen die in Nederland hiervan gebruikmaken. Is het alleen maar belastingontduiking of zijn er ook andere substantiële redenen om dit te doen?

De heer **Eikelenboom**:

Vooropgesteld moet worden dat het volslagen legitiem kan zijn. Ik geef een voorbeeld uit de praktijk. We kwamen een Nederlands bedrijf tegen dat een Ltd had opgericht in Panama. Wat blijkt nou? Dat bedrijf is in Nederland actief in de scheepsbranche. Panama is toch vrij belangrijk in de scheepsbouw en het bedrijf had daar gewoon een dochterbedrijf. Dat Nederlandse bedrijf heeft dus gewoon een vestiging in Panama. Bekijk je bij de Kamer van Koophandel in Nederland het jaarverslag, dan zie je dat dochterbedrijf ook keurig netjes vermeld staan in de jaarrekening. Dat is volslagen transparant, dat is open.

De heer **Van Dam**:

Dat is precies waarnaar ik vraag. Is het alleen maar illegaal of op de rand van legaal wat mensen doen, of zijn er ook legitieme redenen om dit te doen?

De heer **Eikelenboom**:

Ja, er kunnen allerlei volslagen legitieme redenen zijn om dit te doen. Het grote probleem is alleen – ook terugkerend naar het e-mailverkeer – dat je er soms niet achter komt waarom een constructie wordt opgericht. Ook bij dit Nederlandse bedrijf stond niet in de e-mail waarom er een vennootschap moest worden opgericht. Als wij dan onderzoek gaan doen, zien we dat het een Nederlands bedrijf is en dat het dochterbedrijf gewoon keurig netjes staat vermeld bij de Kamer van Koophandel. Je gaat ook opbellen. Dan leggen ze gewoon uit wat er aan de hand is. Ja, dat is allemaal volslagen legitiem. Daarover hebben wij dus ook niet geschreven. Daartoe zagen wij geen noodzaak.

De heer **Van Dam**:

Ik denk dat het voor ons als ondervragingscommissie wel een noodzaak is om in beeld te krijgen wat de reden is waarom mensen van dit soort constructies gebruikmaken. Ik begrijp uw beperkingen daarin zeer goed, maar toch willen wij graag in beeld krijgen of mensen deze constructies om legitieme redenen zoeken of om minder legitieme redenen, bijvoorbeeld belastingontduiking of belastingontwijking.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik denk dat het eerlijke antwoord is dat we gewoon geen volledig beeld kunnen geven van de algemene motieven van mensen om daarnaartoe te gaan. We hebben ons wel afgevraagd waarom je ernaartoe zou gaan en wat het doel zou zijn om dat helemaal op te richten en het vervolgens weer bij de Belastingdienst aan te melden. Natuurlijk zijn daar ook voorbeelden van te geven. We kunnen het eigenlijk allebei niet zeggen.

De heer **Van Dam**:

Goed. U hebt in Nederland de journalistieke kant hiervan voor uw rekening genomen. In allerlei landen zijn journalisten hiermee aan de slag gegaan. Hebt u contact met hen gehad in de loop van de tijd?

De heer **Eikelenboom**:

Ja, we hebben internationaal heel veel samengewerkt met journalisten in andere landen. Ik maak even een onderverdeling. Jan heeft samen met Gaby heel veel onderzoek gedaan naar Nederlanders die naar het

buitenland gingen. Omgekeerd heb ik met mijn collega Karlijn heel veel onderzoek gedaan naar internationale constructies waarbij rijke, vermogende mensen in het buitenland gebruikmaken van een Nederlandse cv, van een Nederlandse bv of van Nederlandse notarissen om constructies op te zetten. Dat zijn die twee sporen die je ziet in de Panama Papers.

De heer Van Dam:

De reden om dat te vragen luidt als volgt. In hoeverre kunt u Nederland afzetten tegen andere landen, bijvoorbeeld in Europa? Mag ik de vraag stellen wat Nederland bijzonder maakt als het gaat om het benutten van dit soort rechtspersonen, hetzij in het buitenland hetzij in een Nederlandse vorm?

De heer Eikelenboom:

Er zijn een hoop redenen voor. Ten eerste hebben wij zeer deskundige belastingadviseurs, die ook zeer gewild zijn in het buitenland. Eigenlijk kun je wel zeggen dat er geen trustkantoor of administratiekantoor is op bijvoorbeeld Cyprus of Malta of je komt er wel een Nederlander tegen. Dat is althans mijn ervaring. Nederlandse belastingadviseurs zijn dus zeer deskundig en zeer goed opgeleid. Dat is een belangrijk punt. Ten tweede is er het flexibele Nederlandse vennootschapsrecht. Je hoort ook van buitenlandse bedrijven dat het heel makkelijk is om in Nederland een bv-structuur op te richten, die ook niet helemaal vaststaat en die je vrij makkelijk kunt invullen. Verder heeft Nederland een ontzettend handig vehikel: de cv oftewel de commanditaire vennootschap. Daarmee kun je fiscaal ontzettend leuke dingen doen. Ik wil niet al te technisch worden, maar ongetwijfeld zult u als commissie het woord mismatch al zijn tegengekomen. De Nederlandse commanditaire vennootschap is een prachtig voorbeeld daarvan. Het kan zelfs voorkomen dat een commanditaire vennootschap moet worden opgericht in Nederland. Die zie je in de registers van de Kamer van Koophandel. Na een paar weken of een paar maanden verdwijnt die commanditaire vennootschap. Zij wordt uitgeschreven. Maar die commanditaire vennootschap kan in buitenlandse papieren en buitenlandse constructies nog jarenlang voortleven. Dat klinkt heel raar, maar het is zo.

De heer Van Dam:

Nu gebruikt u een aantal termen die gesneden koek zijn voor degenen die in deze wereld zijn ingevoerd, maar wij proberen het ook begrijpelijk te houden voor mensen die wat minder ervaren hierin zijn. Mag ik even beginnen met het begrip mismatch? Wat is een mismatch?

De heer Eikelenboom:

Een mismatch komt er eigenlijk op neer dat iets in het ene land wordt gezien als een lening en in het andere land als een investering. In het ene land is dat bijvoorbeeld fiscaal aftrekbaar, in het andere land niet. Dat is een manier waarop belastingadviseurs in een constructie kunnen gebruikmaken van aftrekposten of iets anders wat al dan niet fiscaal gebruikt kan worden. Heel simpel gezegd komt het daarop neer.

De heer Van Dam:

Als ik het op zijn Nederlands omschrijf als «van twee walletjes eten», heb ik het dan goed beschreven?

De heer Eikelenboom:

Dat is eigenlijk geen gekke vertaling.

De heer **Van Dam**:

Dank u wel. Dan hebt u het over de commanditaire vennootschap. Wat is dat?

De heer **Eikelenboom**:

Dat is geen rechtspersoon zoals de besloten vennootschap, de naamloze vennootschap of de coöperatie. Ja, hoe moet ik het noemen?

De heer **Van Dam**:

Een rechtsvorm.

De heer **Eikelenboom**:

Een rechtsvorm, ja.

De heer **Van Dam**:

Die van origine voor een heel specifieke situatie is bedoeld, maar ook wordt gebruikt voor heel andere dingen.

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

U zegt dus eigenlijk dat mensen dat ding oprichten in Nederland en het vervolgens vooral in het buitenland gebruiken.

De heer **Eikelenboom**:

Ja, dat komen we tegen.

De heer **Van Dam**:

U was bezig uit te leggen wat Nederland anders maakt dan andere landen. U noemde de kennis van de belastingadviseurs.

De heer **Eikelenboom**:

Ja. Ook heb ik het flexibele vennootschapsrecht genoemd.

De heer **Van Dam**:

Bepaalde specifieke vormen van het vennootschapsrecht. Daar noemde u de cv.

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Zijn er nog andere dingen waar Nederland ...?

De heer **Eikelenboom**:

De stichting. Je ziet dat de Nederlandse stichting ook zeer gewild is en heel veel voorkomt in ingewikkelde constructies. Verder speelt nog dat Nederland heel veel internationale belastingverdragen heeft. Er is bijna geen land dat zo veel belastingverdragen met andere landen heeft. Dat is ook een punt dat meespeelt. Algemeen gesproken, maar dat geldt meer voor bedrijven die hier gevestigd zijn, is er een stabiel politiek klimaat en is er goed onderwijs. Mensen spreken over het algemeen goed Engels. Er is niet zomaar één reden aan te wijzen waarom Nederland belangrijk is. Het is echt een hele trits aan redenen.

De heer **Van Dam**:

U noemt nu allerlei vrij optimistische dingen. Je zou er helemaal blij van worden! Zitten er ook schaduwkanten aan datgene waarin Nederland zich onderscheidt van andere landen? Laten we ons beperken tot Europese landen.

De heer **Eikelenboom**:

Wat bedoelt u precies met schaduwkanten?

De heer **Van Dam**:

Er wordt wel van Nederland gezegd dat het niet zozeer een belastingparadijs is, maar dat er voor de beeldvorming over Nederland negatieve aspecten aan zitten dat mensen hier veel van dit soort rechtspersonen gebruikmaken. Bent u dat tegengekomen?

De heer **Eikelenboom**:

Dan zit je weer in de heel moeilijke discussie over wat een belastingparadijs is. Als Nederland echt een belastingparadijs zou zijn, zou de vennootschapsbelasting bijvoorbeeld 5% bedragen ...

De heer **Van Dam**:

Dat is niet mijn vraag.

De heer **Eikelenboom**:

Precies, dat is niet de vraag. Wat je wel ziet ... Waarom zitten er zo veel brievenbusfirma's in Nederland? Dat is natuurlijk niet voor niets. Dat heeft allemaal te maken met de redenen die ik net genoemd heb. Nederland is inderdaad gewoon een goed land om een nevenactiviteit in onder te brengen via een brievenbusfirma. Dat heeft weer te maken met het stabiele rechtsklimaat. De wetgeving wordt hier niet van de ene op de andere dag veranderd. Alles wat ik net heb genoemd dat positief is in Nederland, geldt ook andersom. Zoals je met een mes brood kunt snijden, kun je met een mes ook iemand neersteken. Met dit soort dingen is dat ook zo. Je kunt iets gebruiken, maar je kunt het ook misbruiken.

De heer **Van Dam**:

Als ik uw rolverdeling een beetje begrijp, heeft de heer Kleinnijenhuis zich vooral beziggehouden met de Nederlanders die hebben gebruikgemaakt van Mossack Fonseca of, als ik het zo mag zeggen, welgestelde Nederlanders die gebruikmaken van structuren in het buitenland. Heb ik dat goed begrepen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Nou, we hebben op alle onderdelen eigenlijk wel samengewerkt in wisselende teams. We hebben alle artikelen ook onder alle namen uitgebracht.

De heer **Van Dam**:

Zoals deze commissie een soort dubbele opdracht heeft, verwoordt ook u dat u zich met een dubbele opdracht hebt beziggehouden: vermogende Nederlanders die gebruikmaken van rechtspersonen of structuren in het buitenland, alsmede mensen die van buiten Nederland komen en gebruikmaken van de Nederlandse faciliteiten.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Nou, het was geen opdracht; we kwamen die twee pijlers gewoon tegen in de Panama Papers.

De heer **Van Dam**:

Ja.

De heer **Eikelenboom**:

Het ontwikkelde zich dus als het ware vanzelf.

De heer **Van Dam**:

Ik wil dan toch vragen hoe u die laatste categorie tegenkwam in de Panama Papers.

De heer **Eikelenboom**:

De categorie van vermogende Nederlanders?

De heer **Van Dam**:

Nee, van mensen die van buiten Nederland komen om gebruik te maken van structuren hier.

De heer **Eikelenboom**:

Heel simpel. Er ging bijvoorbeeld e-mailverkeer over en weer van het bedrijf Infintax. Ik kan die naam wel noemen, want daar hebben we over geschreven. Op een gegeven moment is dat de Nederlandse tak geworden van Mossack Fonseca. Je ziet dan heel veel e-mailverkeer, waar allemaal bijlages bij waren. Daarin zag je dat er fiscale constructies werden opgetuigd. Dat waren heel mooie spreadsheetachtige dingen, een heel ingewikkelde structuur met soms wel zes, zeven lagen, die van Nederland naar Panama werden gestuurd of van Panama naar Nederland. Daar werd dan over gesproken en er was e-mailverkeer over. Daarin kwam je ook die namen tegen. Helemaal bovenin die constructies stonden dan de namen van de personen voor wie die constructies werden opgericht.

De heer **Van Dam**:

De UBO (ultimate beneficial owner).

De heer **Eikelenboom**:

Vermoedelijk de UBO's. Dat bleken dan heel rijke families te zijn of vermogende mensen uit allerlei Latijns-Amerikaanse landen: Mexico, Argentinië, Brazilië, Ecuador, noem ze maar op.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat is eigenlijk het spiegelbeeld van de vermogende Nederlanders die naar het buitenland gaan. Wij zijn voor hen het buitenland. Wij zijn hun ... nou ja, «belastingparadijs» kan ik dan misschien niet zeggen, maar in ieder geval een mooie schakel daartussen.

De heer **Van Dam**:

Mij frappeert het volgende. Kennelijk komt u naar aanleiding van de administratie van het kantoor in Panama toch ook weer in Nederland uit, omdat er allerlei constructies zijn waarbij, in die zes lagen, Panamese en Nederlandse rechtspersonen in elkaar worden geschoven om de verhulling vorm te geven. Moet ik het zo begrijpen?

De heer **Eikelenboom**:

Dat klopt. Dat is correct.

De heer **Van Dam**:

Kunt u, voordat ik overga naar het volgende blokje, misschien één ingewikkelde verhullende constructie schetsen?

De heer **Eikelenboom**:
Hoe ingewikkeld wilt u het hebben?

De heer **Van Dam**:
Liefst vrij ingewikkeld.

De heer **Eikelenboom**:
Nou, dan gaan we beginnen met een constructie die we hebben aangetroffen. Laten we helemaal aan het begin beginnen. Er is een trust in Nieuw-Zeeland. Dat is een enkelvoudige trust.

De heer **Van Dam**:
Ik heb het vermoeden dat we de hele wereld over gaan.

De heer **Eikelenboom**:
Die trust wordt op papier beheerd door een bestuurder van Mossack Fonseca, in Nieuw-Zeeland in dit geval. Uit de achterliggende papieren blijkt dat er in die trust vier vermogende Mexicanen zitten. Die vier vermogende Mexicanen worden intern dus wel genoemd. Ze zijn settlor, trustee en meer van dat soort termen. Op papier zul je die namen nooit zien. Ga je bijvoorbeeld naar de Kamer van Koophandel in Nieuw-Zeeland, dan zie je deze trust met de naam van de bestuurder van Mossack Fonseca.

De heer **Van Dam**:
En die vier Mexicanen zijn de mensen die echt het belang hebben.

De heer **Eikelenboom**:
Klopt. We beginnen bovenaan met de trust. Die trust is weer bestuurder van vier andere Mexicaanse trusts. U voelt hem misschien al aankomen: in iedere trust zit een van die Mexicanen. Die trust is bijvoorbeeld weer beheerder van een Nederlandse bv. Die Nederlandse bv is niet 100% aandeelhouder van een cv, want dat kun je weer terugvinden bij de Kamer van Koophandel. Er wordt dan bijvoorbeeld een constructie gemaakt van een bv en een stichting, die samen weer een cv hebben. De bv heeft dan 99,999 aandelen en de stichting heeft 0,001 aandeel. Vanuit daar kunnen we naar Cyprus of Malta gaan. Uiteindelijk kun je weer uitkomen bij een Nederlandse bv, die uiteindelijk weer een Ltd heeft op Cyprus. Ik heb er nu eentje geschetst van vijf lagen. Dit is een ingewikkelde, maar niet uitzonderlijk ingewikkeld.

De heer **Van Dam**:
Mag ik daar toch nog even op doorvragen? Qua Nederlandse officials is er op zijn minst een notaris bij betrokken ...

De heer **Eikelenboom**:
Klopt.

De heer **Van Dam**:
... om die bv en die stichting vorm te geven. Er zal wellicht een Nederlandse belastingadviseur bij betrokken zijn, hoewel dat niet per definitie hoeft.

De heer **Eikelenboom**:

In het geval van Infintax kunnen we dat wel zeggen. Dat had die rare combinatie van trustkantoor en belastingadvieskantoor. Van Infintax kunnen we dus gewoon zeggen dat er Nederlandse belastingadviseurs bij betrokken waren.

De heer **Van Dam**:

Zijn er nog andere Nederlandse officials betrokken bij het oprichten van dergelijke conglomeraten?

De heer **Eikelenboom**:

Sporadisch komen we ook advocaten tegen. Het zijn voornamelijk notarissen, advocaten en belastingadviseurs. Dat zijn toch de belangrijkste mensen die je in dergelijke constructies tegenkomt.

De heer **Van Dam**:

En de trustkantoren.

De heer **Eikelenboom**:

En het trustkantoor, ja.

De heer **Van Dam**:

Nederlands?

De heer **Eikelenboom**:

Ook ja. In die ingewikkelde constructies kom je stichtingen, bv's en ook cv's tegen. Het kan zijn dat dit brievenbusfirma's zijn. Die worden dan weer beheerd door Nederlandse trustkantoren. Dat zien we bijvoorbeeld bij de FIFA-fraude. Daar zijn we dat tegengekomen; dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Goed. Ik geef het stokje door.

De heer **Nijboer**:

Ik wil graag verder spreken over de Nederlandse positie in de Panama Papers ten opzichte van die van andere landen. U gaf al aan dat Nederland om een aantal redenen aantrekkelijk is als doorstroomland. Dat kenmerkt Nederland. Zijn er nog andere kenmerken waarop Nederland eruit springt ten opzichte van andere landen? Wij zijn dus een doorstroomland, maar zijn er nog andere redenen? Zijn er specifieke groepen? Latijns-Amerika zag ik bijvoorbeeld relatief vaak terugkomen. Is dat toevallig?

De heer **Kleinnijenhuis**:

In dit geval, als je het over de Panama Papers hebt, denk ik dat het een beetje de aard is van datgene wat er op je af kan komen. Dat zijn de klanten van Mossack Fonseca. Puur op basis van die gegevens hebben we daar een beeld van. Dat beeld is niet volledig. Je kijkt echt een beetje zo naar de werkelijkheid. Je ziet maar een afgeschermd gedeelte.

De heer **Nijboer**:

Latijns-Amerika is dus groot omdat Mossack Fonseca, het trustkantoor, in Panama vermoedelijk meer Zuid-Amerikaanse landen bediende.

De heer **Eikelenboom**:

Klopt. Mossack Fonseca zit niet alleen in Panama. In een hoop van die landen, bijvoorbeeld Mexico, heeft men nevenvestigingen. Dat zijn de zogenaamde feeders, de bedrijven die de klanten aanleveren. Dat zijn dan

weer notariskantoren of advocatenkantoren uit Buenos Aires of Mexico of noem ze allemaal maar op. Ik denk dat het inderdaad puur met de aard van het kantoor te maken heeft.

De **voorzitter**:

Hoe kwam Mossack Fonseca aan zijn klanten?

De heer **Eikelenboom**:

Via deze feeders, zoals ik ze maar noem.

De heer **Nijboer**:

Feeders?

De heer **Eikelenboom**:

We zien in de Panama Papers nooit dat mijnheer Jansen uit Utrecht rechtstreeks naar Mossack Fonseca schrijft: richt voor mij eens een Ltd op. Het komt heel sporadisch voor, maar dat is echt uitzonderlijk. Over het algemeen is het zo dat een notariskantoor in Mexico – ik praat nu dus even over de Latijns-Amerikanen – of een advocatenkantoor in Peru, in Lima, bepaalde klanten heeft. Die klanten willen een constructie. Dan schrijft dat notariskantoor, dat een relatie heeft met Mossack Fonseca, aan Mossack Fonseca: «Ik heb een cliënt ...». Zo staat dat ook letterlijk in de mails, hè. Namen worden niet vaak genoemd. «Can you, for my client ...» En dan wordt er gevraagd om dit of dat op te richten. Soms komt een notariskantoor of een advocatenkantoor zelf naar Nederland met de mededeling: wij willen het graag via Nederland laten lopen. Dat komen we regelmatig tegen in de e-mails. Daaraan zie je ook dat Nederland kennelijk een heel goede reputatie heeft. Soms ook komt Mossack Fonseca met de suggestie om een constructie op te zetten via Malta, via Zwitserland of via Nederland.

De heer **Nijboer**:

Dit is dus voordat men de klant kent. Het is natuurlijk wel de opdracht van een trustkantoor om te weten voor wie hij het werk doet.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja, maar je moet het zo zien: er zijn heel veel vestigingen in andere landen. Mossack heeft dus dochterondernemingen. Het hoofdkantoor zit in Panama, maar ik geloof dat er ten tijde van ons publiceren dochterondernemingen in 24 landen waren. Die leveren hun eigen klanten aan. Dat zijn de adviseurs daar. Daar komen rijke mensen die vragen: hoe kan ik iets doen? Ze bieden dan advies.

De heer **Nijboer**:

U zei al dat private personen niet vaak zelf belden naar Mossack Fonseca, naar het trustkantoor. Is Infintax in Nederland het belangrijkste kantoor waar Nederlanders toegang zochten?

De heer **Eikelenboom**:

Nee, nee, nee. Voor de duidelijkheid: we zien dus geen Nederlanders die via Infintax komen. Het zijn voornamelijk ...

De heer **Nijboer**:

Infintax beheerde.

De heer **Eikelenboom**:

Precies.

De heer **Nijboer**:
Hoe komen die Nederlanders daar?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Er kwamen geen Nederlanders bij Infintax.

De heer **Nijboer**:
Nee, bij Mossack Fonseca.

De heer **Kleinnijenhuis**:
Nou, dat is heel moeilijk te zien.

De heer **Nijboer**:
U zei dat er ongeveer 1.250 waren. Hoe komen die daar dan?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Dat is gewoon heel moeilijk te zien. Ze melden zich niet zelf. Ze melden zich niet zelfstandig, of althans: in sommige gevallen wel. Voor de rest gaat het echt via tussenkantoren. Soms gaat het ineens via Cyprus, dan meldt men daar mensen aan, of via Luxemburg.

De heer **Eikelenboom**:
Hongkong, Singapore zien we ook.

De heer **Nijboer**:
Die 1.250 is een heel breed palet aan mkb'ers, aan van alles en nog wat. U hebt niet echt het beeld dat ze via een bepaalde route, via bepaalde belangrijke routes in Panama terechtkwamen?

De heer **Eikelenboom**:
Nee.

De heer **Kleinnijenhuis**:
Je ziet maar een heel klein stukje van de route, ...

De heer **Nijboer**:
Ze hebben het niet rechtstreeks gemeld.

De heer **Kleinnijenhuis**:
... en dat is dat men zich via een kantoor ergens in het buitenland bij Mossack meldt.

De heer **Nijboer**:
Oké, via een trustkantoor in het buitenland.

De heer **Kleinnijenhuis**:
Een trustkantoor of een adviseur ...

De heer **Nijboer**:
Of een advocaat. Fiscalisten ook?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Dat kan ook, ja.

De heer **Nijboer**:
Is er ten opzichte van andere landen ... Er zijn bekende personen. De premier van IJsland is mede naar aanleiding van de Panama Papers

afgetreden. Is er ten opzichte van andere landen, als u dat zo bekijkt ... U kent de publicaties van uw collega's natuurlijk ook goed. Is er in Nederland naar verhouding ... Als u daarnaar kijkt, hoe springt Nederland er naar verhouding uit in uw oordeel?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik denk dat dat ook weer tweeledig is. Aan de ene kant heb je inderdaad de Nederlanders die naar het buitenland gaan. Onze premier zat er niet in; dan hadden we daar wel over gepubliceerd. In verhouding hebben we een heel grote groep mensen gevonden. Ik weet niet precies hoe zich dat verhoudt tot andere landen. Er zat een aantal bekende namen tussen. Andersom, dus als je kijkt hoe Nederland wordt gebruikt door buitenlanders, denk ik dat Nederland daar een veel grotere rol in speelt dan andere landen. We zagen dus niet dat Duitsland hetzelfde deed als wat Nederland in dit geval bood.

De heer **Eikelenboom**:

Hierbij kom je terug op de ingewikkelde constructies die ik al eerder schetste. Je komt bijvoorbeeld geen Duitse GmbH of een Oostenrijkse GmbH of een Belgische SA – dat zijn allemaal buitenlandse rechtspersonen – tegen in die constructies.

De heer **Nijboer**:

Die doorstroomvennootschappen zijn dus typisch voor Nederland?

De heer **Eikelenboom**:

Ja, dat klopt.

De heer **Nijboer**:

En dat komt voornamelijk door de redenen die u noemde: de cv/bv-constructies, bv's die hier makkelijk vorm te geven zijn en expertise op fiscaal gebied.

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja, er zijn heel veel aantrekkelijke punten.

De heer **Nijboer**:

Helder. Ik wil met u naar een aantal casussen die u hebt beschreven. Mede daarom vragen we u daar ook naar. Ik vond de titel van een van uw artikelen wel triggerend. Er stond boven: «Wie pakte Al Capone? De belastinginspecteur». Misschien kunt u zeggen waar dat artikel over ging.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Het is een interview met de directeur belastingen van de OECD, Pascal Saint-Amans. Wij hebben hem geïnterviewd, een jaar nadat we hadden gepubliceerd, om eens even terug te kijken op wat het allemaal teweeg heeft gebracht.

De heer **Nijboer**:

Ja. Wat was de portee van dat artikel?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Hij was heel positief. Hij zei eigenlijk dat de Panama Papers een redelijke schok teweeg hadden gebracht die er ook voor zorgde dat er beweging

kwam bij belastingparadijzen die zich in het verleden niet erg coöperatief opstelden om inzage te leveren in wie daar zoal naartoe gaat en wat mensen daar doen.

De heer **Nijboer**:

Dat is eigenlijk ook wat we gisteren van de Belastingdienst hoorden. Tegelijkertijd hoorden we van de Belastingdienst dat als men die data had gehad die u had – mijn collega heeft er al iets over gevraagd – men ze ook had kunnen pakken. U zei zojuist dat het internationaal journalistengremium heeft besloten om die data niet te publiceren, om de privacy te waarborgen en omdat er ook legitieme redenen zijn om daar actief te zijn. Is ook overwogen om ze wel met de belastingdiensten te delen? Weet u dat?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ongeveer een maand nadat we hebben gepubliceerd heeft de bron, die John Doe is gaan heten, een manifest naar buiten gebracht waarin hij heeft aangeboden om samen te werken met belastingdiensten. Daar stond wel iets tegenover, namelijk een goede bescherming voor klokkenluiders. Ik heb onlangs nog in antwoorden van de Belastingdienst op Kamervragen gelezen dat dit niet heeft geleid tot het delen van de gegevens, dus daar zal iets spaak gelopen zijn.

De heer **Nijboer**:

Ja. Dus u zegt dat de initiële bron – dus niet datgene wat de journalisten hebben verkregen – op zichzelf bereid is om te delen, mits er aan voorwaarden wordt voldaan. Daar is nog niet aan voldaan.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Hij heeft er een manifest over naar buiten gebracht. Ik weet niet hoe dat contact is geweest en of er contact is geweest, maar ik constateer dat ze de gegevens niet hebben.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik. Ik wil graag met u naar HJC, het Haags Juristen College. Dat komt duizenden keren voor, als ik het goed heb begrepen, in de Panama Papers. Wat staat er over dat kantoor in?

De heer **Eikelenboom**:

Op dit dossier moeten wij enige terughoudendheid betrachten omdat er, zoals u misschien weet, een rechtszaak loopt op dit moment.

De heer **Nijboer**:

Daar zijn we mee bekend.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Daar bent u mee bekend. Ik heb eigenlijk geen zin om me op het pad van de rechter te begeven.

De heer **Nijboer**:

U kunt in ieder geval toelichten wat u hebt geschreven.

De heer **Eikelenboom**:

Dat klopt; ze komen voor in de Panama Papers. Wat we globaal kunnen zeggen is dat er eigenlijk twee HJC's zijn geweest. In 2010 heeft de Belastingdienst zelf het faillissement van HJC aangevraagd omdat, heel simpel gezegd, de belastingen niet werden betaald. In dit geval kon de

Belastingdienst gewoon het faillissement aanvragen. Dat is ook gebeurd. Daarna heeft HJC een soort doorstart gemaakt. Dat was geen HJC bv. Het heette wel Haags Juristen College. Ze gingen onder net andere namen weer verder. Deze constructie, die vervolgconstructie, is op dit moment onder de rechter. Daar kunnen we dus niets over zeggen. Wel kunnen we het volgende zeggen over het oude HJC. Eerst dachten we dat er maar 1.000 Nederlanders voorkwamen in de Panama Papers. Inmiddels blijkt uit onderzoek van met name papieren die betrekking hebben op HJC, dat er meer Nederlanders in zitten. We komen er nu zo'n 250 tegen. Ik praat nu over de beginjaren, 2001 tot ongeveer 2010, tot aan het faillissement. Het is geen geheim, want ze adverteerden ermee. Ze adverteerden met: kom naar ons toe en wij kunnen je helpen om belasting te ontwijken. Niet belasting te ontduiken, maar belasting te ontwijken. En waarom? Ze handelen vanuit een bepaalde ideologie, de libertarische ideologie. Dat was verder ook helemaal geen geheim ...

De heer **Nijboer**:

Die libertarische ideologie houdt in: we behoren geen belasting te betalen, we zijn helemaal vrij.

De heer **Eikelenboom**:

Dat klopt. Eigenlijk gaat het om een enorm terughoudende rol van de overheid en om «belastinginning is misdaad». Dat is hun filosofie. In de Panama Papers zie je dat ze via een vestiging van Mossack Fonseca in Luxemburg Engelse Ltds voor Nederlanders oprichten, heel veel op de Britse Maagdeneilanden.

De heer **Nijboer**:

Voor wie deden ze dat?

De heer **Eikelenboom**:

Precies wat Jan al eerder schetste: voor middenstanders.

De heer **Nijboer**:

Iedereen kon zich daar via de website melden?

De heer **Eikelenboom**:

Ja, ze hielden geloof ik ook lezingen. Ze gingen het land in en dan kon je je aanmelden of je kon op advertenties reageren.

De heer **Nijboer**:

Als u ze belde, gaven ze dan antwoord? Hebt u ze gebeld voor toelichting naar aanleiding van uw journalistieke werkzaamheden?

De heer **Eikelenboom**:

In het verleden heb ik inderdaad vaker contact gehad met de heer Manders in het kader van de Panama Papers. Omdat er al een rechtszaak tegen hem liep, heeft hij ervoor gekozen om geen antwoorden meer te geven.

De heer **Nijboer**:

Oké. United Trust is een ander kantoor dat voorkomt. Dat komt meer dan 300 keer voor in de Panama Papers. Wij hebben begrepen dat het 312 keer wordt genoemd in de Panama Papers. Zou u daar wat over kunnen vertellen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik geloof niet dat wij daar heel veel over gepubliceerd hebben.

De heer **Nijboer**:

Ik heb uw artikelen natuurlijk allemaal bij me. Daarin stond dat het 312 keer voorkwam. Misschien in den breedte: het is een trustkantoor dat ook op Curaçao actief is. We hebben gisteren gesproken over trustkantoren in Nederland en trustkantoren in Panama, maar ook op eilanden waaronder Curaçao, en het verschil in de werkzaamheden daar, alsmede het verschil in cultuur en wetgeving. Kunt u daar wat over zeggen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Eigenlijk niet. Ik ben daar geen expert in. Ik zou niet zo goed weten wat ik daarop kan antwoorden.

De heer **Nijboer**:

In de e-mails komt u geen dingen tegen waarvan u zegt «zo zou je als trustkantoor niet moeten handelen»?

De heer **Kleinnijenhuis**:

In zijn algemeenheid zijn we genoeg dingen tegengekomen waarover je vragen kunt stellen en waarvan je je kunt afvragen of het wenselijk is dat ze zo gaan. Daar hebben we ook veel over gepubliceerd. We hebben experts daarover laten oordelen. Dan is het verder niet aan ons om te zeggen of het mag of niet. Dat moeten anderen bepalen.

De heer **Nijboer**:

Natuurlijk, maar onze opdracht als commissie is ook om te bekijken hoe de trustsector precies werkt. Gisteren kwam heel duidelijk naar voren dat bepaalde deskundigen zeggen dat ze in Nederland op een andere wijze werken dan bijvoorbeeld in Panama. Dit is een trustkantoor. U hebt alle onderliggende mails gezien, dus u kunt er wellicht wat over zeggen.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik zou niet zo ver kunnen gaan dat ik zeg dat trustkantoren in Nederland op een andere manier werken dan in het buitenland. We komen er een enkele tegen. We hebben met name onderzoek gedaan naar het Nederlandse trustkantoor Infintax. Daar hebben we ook al het nodige over gezegd en gepubliceerd. Voor ons als journalisten is het natuurlijk best wel lastig. Alles wat wij over die data hebben kunnen zeggen, alles wat we hebben kunnen verifiëren en alles wat we aan hoor en wederhoor hebben gedaan, hebben we in de krant geschreven. U plaatst ons in die zin een beetje in een lastige positie. We hebben wel veel meer bekeken en onderzocht, maar als we daarover iets hadden kunnen zeggen, had u dat in de krant kunnen lezen.

De heer **Nijboer**:

Ja, dat begrijp ik. In de krant hebt u natuurlijk wel een oordeel gegeven over de werkzaamheden van Mossack Fonseca.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Nee, dat hebben we niet gedaan. We hebben anderen gevraagd om ernaar te kijken.

De heer **Nijboer**:

U hebt er een inkijk in gegeven en hebt het oordeel aan de lezer gelaten, maar ik denk dat er niet veel lezers waren die op basis van het artikel tot een andersluidend oordeel konden komen.

De heer **Eikelenboom**:

We hebben ons bewust van een oordeel onthouden. We hebben zo veel mogelijk geprobeerd om de feiten voor zich te laten spreken.

De heer **Nijboer**:

Er zijn ook artikelen verschenen over de betrokkenheid van de FIFA. Kunt u daar wat over zeggen?

De heer **Eikelenboom**:

Ja. Nou ja, daar komen we natuurlijk op een heel interessant aspect. We hebben het dan weer over buitenlanders die Nederlanders gebruiken. Dat zijn dingen die opvallen. Er is een heel grote fraude binnen de FIFA. Die is algemeen bekend. De Amerikaanse justitie doet daar onderzoek naar. Wij zagen dat sommige bedrijven die werden genoemd in de aanklacht van de Amerikaanse justitie – een dik pak papier van ongeveer 200 pagina's – ook in Nederland voorkwamen. Dat waren Nederlandse brievenbusfirma's die eigendom waren van mensen die in de aanklacht van de Amerikaanse justitie werden genoemd en die in Nederland tot aan 2013 vrijwel ongestoord konden gebruikmaken van rekeningen van Nederlandse banken die werden beheerd door Nederlandse trustkantoren.

De heer **Nijboer**:

En dat hebt u gepubliceerd.

De heer **Eikelenboom**:

Ja, daar hebben wij over gepubliceerd, over hoe dat precies zat. Er is ook een trustkantoor geweest, TMF, dat op een gegeven moment besloot: wij vinden dit te link. Het heeft dat hele dossier afgestoten naar een ander kantoor, dat van de heer Sonsma. Hij wordt binnenkort, volgende week, door uw commissie gehoord.

De heer **Nijboer**:

Precies, van Alea Management.

De heer **Eikelenboom**:

Alea Management, dat klopt. Daar zijn een paar heel interessante punten naar buiten gekomen, vinden wij als journalisten. De heer Sonsma heeft het dossier overgenomen. Dat dossier ging over een brievenbusfirma. Die brievenbusfirma had als doel ... Daar gingen behoorlijke geldstromen doorheen, miljoenen per jaar. Dat was voor allerlei contractuele verplichtingen. Een van de contracten die er lagen was ... Wat moet die firma doen? Er werden toernooien georganiseerd voor nationale voetbalteams in Latijns-Amerika. Zoals je in Nederland het Europees kampioenschap voetbal hebt, zo heb je ook het Latijns-Amerikaans kampioenschap voetbal, georganiseerd door CONMEBOL (Confederación Sudamericana de Fútbol). Daar doen teams aan mee. Tot onze verrassing vonden wij een contract. Waarvoor werd dan geld betaald? Er was een vennootschap die ervoor moest zorgen dat teams op tijd vanuit het hotel in het stadion kwamen.

De heer **Nijboer**:

Anders heb je ook geen wedstrijd natuurlijk.

De heer **Eikelenboom**:

Anders heb je inderdaad geen wedstrijd. Dat leek ons een vrij eenvoudige dienst, maar er werden miljoenen voor betaald. Dat was ook een tamelijk klein contract, van uit mijn hoofd vier pagina's. Wij hebben dat contract

voorgelegd aan deskundigen, want wij zijn geen deskundigen op voetbalgebied. De heer Frank van den Wall Bake heeft al die documenten beoordeeld. Dat kunt u lezen in onze artikelen. Hij zei eigenlijk dat dit heel rare documenten waren, dat hij die bedrijven niet kende en dat die contracten gewoon ...

De heer **Nijboer**:

Er wordt niet betaald voor het vervoer, maar er wordt betaald voor wat anders.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat weten we niet. Daar lijkt het op.

De heer **Nijboer**:

Het is niet aannemelijk dat er wordt betaald voor het vervoer.

De heer **Eikelenboom**:

Ik vond het volgende wel een mooie quote van hem: «Hoe zorg je dat het team op tijd van hotel naar voetbalstadion komt? Je stopt ze allemaal op tijd in de bus met een agent ervoor en een agent erachter en rijden maar!» Zo ingewikkeld is het allemaal niet. Wat belangrijk is, is dat je hier het onderliggende punt ziet: geldstromen door Nederlandse brievenbus-firma's en over Nederlandse bankrekeningen. In de regelgeving zijn er na de aanslagen van 9/11, maar ook vanwege de georganiseerde misdaad, allemaal eisen gesteld aan betalingen. Een bank doet niet zomaar miljoenenbetalingen. Een trustkantoor neemt, als het goed is, niet zomaar een cliënt aan. Er moet een cliëntdossier zijn. Er moet een reden zijn voor betalingen. Een trustkantoor of een bank moet dus ook weten waarom een betaling wordt gedaan. In dit geval zie je heel vaak het volgende: o, die betaling is nodig want dit contract ligt er.

De heer **Nijboer**:

En dat volstaat dan. Als er een contract is, weet je waar dat voor is.

De heer **Eikelenboom**:

Ja, dan zie je allerlei contracten. Vervolgens, en dat vind ik het opmerkelijke, wordt door de desbetreffende bank of het desbetreffende trustkantoor niet gevraagd of het contract een logisch contract is.

De heer **Nijboer**:

Je kunt dan dus een papieren werkelijkheid creëren.

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Kan dat gemakkelijk, denkt u?

De heer **Eikelenboom**:

Dat was een van de bevindingen in de Panama Papers die mij het meest verbaasde: je kunt heel makkelijk een papieren werkelijkheid creëren.

De **voorzitter**:

Wie behoort dan eigenlijk te zeggen ... Wie hoort dat door te prikken?

De heer **Eikelenboom**:

Laat ik beginnen met het basisformulier. Iedere bank en ieder trustkantoor heeft een zogenaamd «know your customer know your client»-formulier. Dat is een formulier van een aantal pagina's met vragen. Bij die vragen staan hokjes, die je kunt aanvinken. Weet u wie de UBO is van een constructie? Een UBO is de ultieme rechthebbende van een constructie.

De heer **Nijboer**:

Wie is de eigenaar? Wie kan er alles mee doen? Wie is de eigenaar?

De heer **Eikelenboom**:

Precies, wie de eigenaar van een constructie is. Het adres moet worden ingevuld, de naam moet worden ingevuld, maar ook moet worden ingevuld hoe deze man of vrouw of dit bedrijf aan zijn geld komt. Wat is de oorsprong van het vermogen van zo iemand? Dan kom ik weer terug op de voetbaldossiers. Op een gegeven moment zagen we dat bij een van de contracten waar ik het net over had, een 72-jarige man uit Buenos Aires als UBO werd opgegeven. Hij beheerde dus op papier een bedrijf dat zich bezighoudt met televisierechten voor uitzendingen. Je gaat dan googelen en dan blijkt deze man gewoon totaal onvindbaar te zijn. Bij televisierechten praat je over een hoop geld. Het is dan toch een beetje raar dat wij die man nergens kunnen vinden. Ik denk dan bij mezelf: had het trustkantoor ook niet even kunnen googelen of deze mijnheer wel echt bestaat? Het vermoeden – ik benadruk: het vermoeden – is namelijk dat dit een stroman is geweest en dat de hele reeks ... Nou ja, we hebben het beschreven.

De heer **Nijboer**:

U hebt inderdaad geschreven over die man uit Buenos Aires van 72 jaar. U zegt: als dat nu degene bij de FIFA is die veel verstand heeft van voetbalcontracten, hoe geloofwaardig is dat dan?

De heer **Eikelenboom**:

Ja. Een ander punt dat we tegenkwamen – dat hebben we ook beschreven, dus dat kunnen we ook zeggen – betreft een heel merkwaardige geldstroom vanuit Ecuador. Via een door Nederlanders opgezette constructie via Zwitserland verdwijnt er 32 miljard dollar uit Ecuador. Dat heeft te maken met een stuwdamproject. Je ziet daar ook weer allerlei betalingen. Er gaan stukken over en weer van allerlei bouwtekeningen. Die bouwtekeningen hebben wij laten beoordelen door een Nederlandse deskundige op het gebied van stuwdambouw en tunnelbouw. We hadden het stuk opgestuurd en na een uur kwam al het bericht: ja, mijnheer Eikelenboom, het is wel leuk wat u nu opstuurt, maar dit zijn rekensommen die mijn eerstejaarsstudenten in het eerste semester al als opdracht krijgen. Ik vroeg hem toen wat een dergelijk advies kostte. Hij zei: als ik heel wild doe, dan zou ik € 100.000 vragen. Maar dit rare rapport wordt door banken en trustkantoren dus gebruikt om een geldstroom van 32 miljoen te rechtvaardigen.

De heer **Nijboer**:

32 miljoen, ja.

De heer **Eikelenboom**:

Dan komen we weer bij het punt dat het op papier ...

De heer **Nijboer**:

Op papier klopt het.

De heer **Eikelenboom**:
Op papier klopt alles.

De heer **Nijboer**:
Soms ingewikkeld, zoals u beschrijft.

De heer **Eikelenboom**:
Hartstikke ingewikkeld soms, maar is dat ook echt de werkelijkheid?

De heer **Nijboer**:
Of dat de werkelijkheid is, vraagt u zich in goede gemoede af. Ik denk dat ik het dan netjes vraag. We komen nog terug op de UBO en op de vraag in hoeverre dat werkt. Ik kom op het laatste punt in dit blok. We spraken al even over de rol van Infintax. Zou u die rol eens kunnen beschrijven?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Zoals Siem net al zei, is Infintax eigenlijk de Nederlandse tak van Mossack Fonseca. Alle verzoeken vanuit het buitenland, vanuit het hoofdkantoor in Panama, inzake constructies in Nederland worden door Infintax afgehandeld. Ze bieden advies, dus houden Panama op de hoogte van wat er zoal te bieden is in Nederland. Ze treden op als trustkantoor voor de constructies die via Nederland lopen.

De heer **Nijboer**:
Is dat advies juridisch of fiscaal of allebei?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Het is fiscaal en juridisch.

De heer **Nijboer**:
Wat voor soort constructies zijn er in de aanbieding bij de Nederlandse tak van Mossack Fonseca?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Tja, het wisselt nogal. De database beslaat een periode van 40 jaar. Je ziet dat bepaalde constructies meer in zwang komen naar gelang de tijd vordert. Recent waren er heel veel cv's. Die zien we echt ontzettend veel. In het verleden waren er weer andere dingen. Er zullen ook perioden geweest zijn waarin Nederland niet zo populair was. In de Panama Papers kwamen we in ieder geval wel vrij snel tegen dat Mossack Fonseca actief op zoek was naar een partner in Nederland, omdat Nederland veel aantrekkelijke dingen te bieden had.

De heer **Nijboer**:
Ja, over die aantrekkelijkheid hebben we het al gehad. Er zijn dus veel cv's. Zijn er nog andere kenmerken die u veel tegenkomt?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Ja, stichtingen. Stichtingen werken vaak heel goed. Je ziet vooral ook veel combinaties van dingen, dus een cv met een bv en dan weer met een stichting erbij: alles om maar te verhullen wie er uiteindelijk achter zo'n structuur schuilgaat.

De heer **Nijboer**:
Over de cv's hebben we het gehad. We hebben gisteren op fiscaal gebied over transparant en intransparant gesproken. Dan heb je met die mismatches te maken, waarbij je een lening en een eigen vermogen

handig kunt doen. Hebt u een idee waarom stichtingen aantrekkelijk zijn in het Nederlandse vennootschapsrecht?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Omdat het heel moeilijk te achterhalen is wie daarachter schuilgaat. Er zijn geen rapportageverplichtingen. Dat geldt voor een cv eigenlijk net zo goed. Voor de rechtsvormen die wel een publicatieverplichting kennen, geldt overigens dat die heel vaak niet wordt nageleefd. Als je naar een jaarverslag van een bv zoekt, haal je in ongeveer een derde van de gevallen bakzeil. Je probeert dus je journalistieke werk te doen, maar de informatie die er moet liggen, ligt er dan gewoon niet.

De heer **Nijboer**:

Een bv is afgeschermd en dat brengt publicatieverplichtingen met zich mee. Je moet een jaarrekening deponeren bij de Kamer van Koophandel. U zegt dat dit in een derde van de gevallen niet gebeurt. Bij een stichting zijn de publicatieverplichtingen dus nog veel lichter?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Zo is het.

De heer **Nijboer**:

En daarom is een stichting aantrekkelijk. Heeft naast de kennis ook de fiscale structuur er wat mee te maken? Fiscale constructies vormen een belangrijke invalshoek voor onze commissie. Cv-constructies hebben natuurlijk met de fiscaliteit te maken. De transparantie ...

De heer **Eikelenboom**:

Ik denk dat de stichting meer wordt gebruikt om een rol te spelen in de verhuilconstructie.

De heer **Nijboer**:

En in den brede in Nederland? Belastingverdragen? Als je vanuit de fiscale kant, los van de stichtingen ... Waarom zou men via Nederland via Infintax opereren?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dan heb je het over de rechtsvorm, met name de cv. Ik denk dat ook de belastingverdragen een enorm grote rol spelen. Dat zie je ook een paar keer voorbijkomen. Dan worden er nieuwe constructies uitgedokterd of zien we presentaties voorbijkomen die door Infintax worden gehouden bij Mossack Fonseca. Dan laten ze bijvoorbeeld iets via Roemenië lopen, want er is een verdrag tussen Roemenië en de Verenigde Staten waarin een bepaald artikel staat. Als je dat dan combineert met het verdrag dat Nederland met de Verenigde Staten heeft, heb je een heel aantrekkelijke constructie.

De heer **Nijboer**:

Dan hoeft je minder belasting te betalen; dat is dan het aantrekkelijke.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Precies, daar komt het op neer.

De heer **Nijboer**:

Dat kwam u tegen.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Omdat Nederland zo veel van die aantrekkelijke belastingverdragen heeft, is er altijd wel een mooie match te maken met de andere.

De heer **Nijboer**:
Dat kwam u tegen.

De heer **Kleinnijenhuis**:
Ja, dat kom je tegen.

De heer **Nijboer**:
Hebben we de redenen dan een beetje in beeld?

De heer **Eikelenboom**:
Ik denk het wel, ja. Je ziet inderdaad dat fiscaal adviseurs enorm aan het shoppen zijn en het per jurisdictie bekijken. Wat is in Nederland mogelijk? Wat wil mijn cliënt? Daar komt het allemaal op neer. Het liefst maken ze dan gebruik van landen als de Kaaimaneilanden of Nederland. Je ziet dan dat Nederland toch aantrekkelijk is, want Nederland is – laten we eerlijk zijn – geen boevenstaat. Het is een prachtige democratie, een stabiele democratie. Dat zie je ook wel in de mails: dat Nederland gewoon een ontzettend aantrekkelijk land is om dan te gebruiken.

De heer **Nijboer**:
Dus: fiscale redenen, het verdragennetwerk, cv-structuren en juridische stichtingen met weinig rapportageverplichtingen, goedopgeleide adviseurs, stabiel, ...

De heer **Kleinnijenhuis**:
En een zeer efficiënt werkende financiële sector. De trustsector en de bankensector zijn in Nederland zeer hoogontwikkeld.

De heer **Eikelenboom**:
Een ander punt, dat weleens wordt vergeten, is de zeer efficiënte rechtspraak. In mails wordt daar echt op gewezen. In Engeland is er ook een heel goede rechtspraak, maar daar kan het weleens maanden duren voordat je als bedrijf een vonnis krijgt. In Nederland heb je het kort geding. Dat is ontzettend populair bij buitenlandse bedrijven.

De heer **Nijboer**:
Snelle duidelijkheid.

De heer **Eikelenboom**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Oké. Ik geef het woord aan de heer Van Dam.

De heer **Van Dam**:
Ik wil zo dadelijk wat vragen stellen over het toezicht: of dat voldoende ontwikkeld is in Nederland, de rol van de Nederlandse banken daarin en dat soort dingen. Ik ben benieuwd naar uw visie daarop. Eerst wil ik nog even wat concrete dingen aan u vragen. U hebt in Nederland eigenlijk als enigen volledig inzicht in de Panama Papers. Toch?

De heer **Eikelenboom**:
Ja, met onze collega's zijn wij ... ja.

De heer **Kleinnijenhuis**:
Voor zover wij weten wel.

De heer **Van Dam**:
Ik heb een paar dingen. Ik vraag me af wat u daarvan feitelijk ziet. In heel veel gevallen gaat het erom dat de eigenaar, de UBO, probeert te verhullen dat hij dat is. Wordt dat in die mails nu heel expliciet benoemd? Wordt dat ook echt zo gezegd? Of is het meer een algemene vooronderstelling waarbinnen dat plaatsvindt?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Heel vaak wordt er niet naar gevraagd, omdat het vaak gaat om opdrachten van bekende partijen die klanten aanleveren bij Mossack of om dochterondernemingen van Mossack zelf in andere landen. Het zit niet in het systeem van dat bedrijf om dan te vragen «maar wie is dat dan?» of door te vragen waar dat geld dan vandaan komt. In eerste instantie is dat al niet echt een punt waarop direct wordt ingegaan.

De heer **Van Dam**:
Het hoeft ook niet te worden aangegeven, bijvoorbeeld door degene die dit tot stand wil laten komen, dat hij buiten beeld wil blijven? Dat is wel helder?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Er zijn echt wel gevallen waarin wordt gevraagd om wie het dan gaat. Dan wordt er een beetje doorgevraagd. Soms is het voldoende dat je toevallig iemand kent die in Mexico zit. Als je die persoon dan goed kent, kun je met weinig woorden duidelijk maken dat je misschien niet al te veel gegevens kunt geven, maar dat het een klant van jou is die je goed kent en met wie je een lange relatie hebt. Dat soort dingen kom je dan veel tegen. Soms wordt er ook echt voet bij stuk gehouden. Er is dus echt wel een complianceafdeling, dus iemand die de regels in de gaten houdt, bij Mossack Fonseca. Alleen hebben we niet het gevoel gekregen dat dit het hoogste punt van orde in het bedrijf is.

De heer **Van Dam**:
Oké. Een volgend punt betreft de informatieverzoeken van bijvoorbeeld een belastingdienst. Hebt u in de e-mails bijvoorbeeld kunnen zien ... Ik kan me voorstellen dat bij een Nederlander die zo'n constructie heeft opgesteld, op een gegeven moment de deurbel gaat en dat dan iemand van de Belastingdienst op de stoep staat. Leidt dat in die e-mails tot contact met het trustkantoor in Panama in de trant van: attentie, kijk uit, let op?

De heer **Eikelenboom**:
Nee, hè?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Dat zijn we niet tegengekomen, nee. Een heel enkele keer wordt er beslag gelegd op een schip of iets dergelijks. Zo'n schip ligt dan ergens vast in een haven. Het staat op naam van een Ltd die wordt beheerd door Mossack Fonseca. Er wordt dan een rechtbankverslag opgestuurd: jongens, we moeten hier wel iets mee, want het is iets wat in handen is van onze bedrijven. Maar het is niet: hallo, met de Belastingdienst van Nederland, kunt u ons even de gegevens van dit bedrijf geven? Dat heb ik niet gezien.

De heer **Van Dam**:

U bent ook geen zorgen tegengekomen van dit soort mensen in de zin van «oei, we staan in the picture bij de Belastingdienst»?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat wordt niet gedeeld met dat kantoor. Ik denk dat de afstand daarvoor te groot is. Ik denk dat de belastingplichtige zelf contact heeft met zijn adviseur. Er zijn dan misschien nog wel een paar schakels voordat je in Panama uitkomt. Als die zorgen er al zijn, worden ze niet gedeeld of bereiken ze Panama niet.

De heer **Van Dam**:

U had het net al over dat formulier dat je moet invullen. Dat raakt ook een beetje aan de vraag in het begin: moet je helder maken waarom en wie je bent? Hoe noem je zo'n formulier?

De heer **Eikelenboom**:

Know your customer know your client. Het KYC-formulier.

De heer **Van Dam**:

Is dat een internationaal formulier of is het alleen iets wat door dit kantoor in Panama wordt gehanteerd?

De heer **Eikelenboom**:

Het is een internationaal formulier.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Het is eigenlijk meer een soort term die in allerlei landen op een bepaalde manier wel in regelgeving is vastgelegd. Je moet weten met wie je zaken doet.

De heer **Van Dam**:

Maar als ik invul dat ik Pipo de Clown ben, wordt dat ook geloofd.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik weet niet of het geloofd wordt, maar je komt wel voorbeelden tegen waarvan je zegt: hoe is het mogelijk dat je dat op zo'n formulier zet?

De heer **Van Dam**:

Sorry, wat kom je tegen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Je komt voorbeelden tegen van dingen waarvan je je afvraagt waarom mensen het überhaupt op zo'n formulier zetten.

De heer **Van Dam**:

Kunt u een voorbeeld noemen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja. Twee rijke mensen uit Latijns-Amerika wilden iets via Nederland laten lopen. Zij moesten zo'n formulier invullen, maar wisten eigenlijk helemaal niet waar Nederland lag of hoe dat land heette. Ze vulden «Dutchland» in op het formulier. Dat is wel een voorbeeld. Voor die mensen maakt het ook eigenlijk niet zo heel veel uit, want wat zij uiteindelijk willen, is een bankpas. Ze willen bij hun geld kunnen. Of dat geld dan via Nederland, Malta, Cyprus, Nieuw-Zeeland en al die andere jurisdicties loopt, maakt eigenlijk niet uit, want zij hebben die bankpas.

De heer **Van Dam**:

Dus de controle is bij zowel buitenlandse trustkantoren als Nederlandse trustkantoren niet overweldigend. Wat is de controleslag die een Nederlands trustkantoor op zo'n «know your customer»-formulier uitoefent?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Er zit eigenlijk een enorme discrepantie tussen wat er formeel in de wet is geregeld over het toezicht en hoe het in de praktijk uitwerkt. We kunnen niet al te breedspakig over de Nederlandse trustsector zijn, omdat we er maar een paar zijn tegengekomen. Ze zijn poortwachter. Ze hebben een functie in de wet om dingen te ondervangen. U sprak net over het toezicht. Vanuit De Nederlandsche Bank wordt er toezicht op gehouden of dat goed wordt uitgevoerd.

De heer **Van Dam**:

Daar kom ik zo op. Ik maakte het zelf ook wat breed, maar laten we het versmallen tot de Nederlandse trustkantoren. Laat ik de vraag dan zo formuleren. Bent u positieve voorbeelden tegengekomen van een enorm actief toezicht op de «know your customer»-formulieren?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Je ziet wel voorbeelden – volgens mij zijn die eerder al genoemd – van een trustkantoor dat op enig moment afscheid neemt van een klant omdat men het gevoel heeft dat het niet meer klopt of dat men niet de volledige informatie krijgt of dat men er geen zaken meer mee wil doen. Vervolgens zie je wel dat het dossier wordt overgedragen. Er is dan dus een ander trustkantoor dat misschien wel bereid is om het op te pakken.

De heer **Eikelenboom**:

In de Panama Papers lijkt je de tendens te zien dat de grotere trustkantoren, die waarschijnlijk heel goede complianceafdelingen hebben, de hete aardappels oftewel de gevaarlijke dossiers afstoten. Er zijn vervolgens andere, kleinere Nederlandse trustkantoren die die dossiers, misschien met enige kritiek, toch wel overnemen.

De heer **Van Dam**:

Komt u dat vaak tegen? Zijn de grotere kantoren in de loop van de tijd kritischer geworden? Over wat voor aantallen hebben we het? Ik begrijp dat u het per geval hebt bekeken en dat u er geen algemene uitspraken over kunt doen ...

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat is het antwoord. Het is heel moeilijk om daar algemene uitspraken over te doen. Je komt voorbeelden tegen, dus je ziet wel hoe dingen gaan, maar ik durf dat niet te extrapoleren naar een volledig beeld. Sowieso heb je al een beperkte hoeveelheid gegevens. Het is heel veel wat je hebt, maar het is maar van één kantoor uit één land dat dit soort diensten levert. Daarmee heb je dus al geen volledig beeld. Wij kunnen ook geen volledig beeld geven van de gegevens die we hebben, omdat het daar simpelweg te veel voor is.

De heer **Van Dam**:

Nog een ander onderwerp, vanuit de waarnemingen die u hebt gedaan in de papers. Kunt u iets zeggen over de powers of attorney en misschien ook wel over de aandelen op naam, de toonderaandelen? Komt u die

veelvuldig tegen? Ik vraag dat vooral vanuit de positie van Nederlanders die in het buitenland gebruikmaken van trustdiensten.

De heer **Eikelenboom**:

De aandelen, de zogenaamde bearer shares, kom je tot op een gegeven moment – want de wetgeving is veranderd – ontzettend veel tegen. Zelfs in Panama is het sinds een jaar verboden om te werken met aandelen aan toonder, want dat zijn het eigenlijk. Het is eigenlijk niets anders dan een bewijs. Als ik daarmee binnenkom, kan ik zeggen: ik ben de aandeelhouder van dit bedrijf. Geef ik het aan Jan, dan is Jan op dat moment de aandeelhouder. U begrijpt natuurlijk ook dat dit een schitterend middel is voor fraudeurs of criminelen om heel leuke dingen mee te doen. Dit middel is, met name door de aanslagen van 9/11 maar ook vanwege de bestrijding van de georganiseerde misdaad ... Ik zou op dit moment zelfs geen jurisdictie meer kunnen noemen waar deze bearer shares nog wel mogen. Dat is dus verdwenen. Dan kom je bij dat andere: de power of attorney ...

De heer **Van Dam**:

Wacht even. U zag het in het verleden wel voorkomen?

De heer **Eikelenboom**:

Ja, gigantisch.

De heer **Van Dam**:

Want die hele ontwikkeling rond het terrorisme dateert al van 9/11, maar daarna kwam het ook nog voor?

De heer **Eikelenboom**:

Ja, jarenlang nog.

De heer **Van Dam**:

Jarenlang.

De heer **Eikelenboom**:

De aanslagen waren in 2001. Ik geloof dat het in sommige landen pas in 2012, 2013 verboden is.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Je ziet het er langzaam uit lopen, maar dat is wel meerjarig.

De heer **Van Dam**:

Denk u dat er nog oude constructies zijn waarvoor dit nog wel geldt?

De heer **Eikelenboom**:

Dat kan niet. We zien op de Seychellen en Britse Maagdeneilanden heel veel dat er echt vanuit de wetgever, dus vanuit de overheid van de Seychellen en de Britse Maagdeneilanden, wordt gezegd: als ik een controle ga doen bij de Kamer van Koophandel, wil ik geen enkele zaak meer zien met aandelen aan toonder, dus dat moet veranderd worden. Inmiddels zien wij dat ze een officiële naam moeten gaan noemen op deze bearer shares. Dat leidt ook wel tot heel komische dingen, wanneer het trustkantoor zelf nog niet eens weet wie de officiële eigenaar is van die dingen. Dat soort komische dingen komen we ook wel tegen: ja, we hebben hier aandelen op toonder, maar wie zijn nu eigenlijk de echte eigenaren? Daar komen ze dan niet achter.

De heer **Van Dam**:

Want die kunnen worden doorgegeven, doorgegeven, doorgegeven.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Je weet niet meer wie je moet benaderen, hè?

De heer **Van Dam**:

Op wiens naam zetten ze het dan? Ook weer op naam van iemand van het trustkantoor?

De heer **Eikelenboom**:

De aandeelhouder. De aandeelhouder kan een ander bedrijf zijn. Het kunnen rechtspersonen zijn of natuurlijke personen.

De heer **Van Dam**:

Maar wat ziet u dan in de papers? Dat het de personen zijn die in Nederland de belanghebbenden zijn? Of zijn het ook weer andere mensen die ertussen worden geschoven?

De heer **Eikelenboom**:

Soms komen we Nederlanders tegen. We kunnen niet zien of dat de echte belanghebbenden zijn of niet.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Het wisselt ook een beetje. Soms wordt echt overduidelijk gewerkt met bestuurders en aandeelhouders die gelieerd zijn aan Mossack Fonseca en die dat dus gewoon als dienst leveren. Er zit dan een aandeelhouder en een bestuurder. Dan werk je inderdaad met powers of attorney, zodat je uiteindelijk wel de controle houdt zonder dat je op papier komt. Soms staan er wel mensen met naam en toenaam. Dat wisselt.

De heer **Van Dam**:

Goed, dan zijn we bij de power of attorney. In het Nederlands is dat een volmacht, hè?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja.

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Die volmacht wordt in dit soort situaties vaak gegeven aan degene die eigenlijk de feitelijke belanghebbende is van de rechtspersoon. Ziet u daar correspondentie over in de Panama Papers?

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Kunt u daar een voorbeeld van geven?

De heer **Eikelenboom**:

Even denken of ik een concreet voorbeeld weet waarover we ook geschreven hebben. Ja, er zijn er heel veel. Op papier ... Eigenlijk is het een simpele truc. Je hebt bijvoorbeeld een Ltd. Die wordt weer bestuurd door een andere Ltd, zodat je niet weet wie er achter zit. Soms wil iemand toch zaken kunnen doen via die Ltd. Er wordt dan een power of attorney afgegeven. Dat zie je heel veel. Die correspondentie zie je wel in de Panama Papers. Dat zijn dus medewerkers van Mossack Fonseca. Dat zijn een beetje standaardformulieren. Het lijkt erop alsof ze er tientallen per dag delen. Er wordt een vergadering van aandeelhouders van een bedrijf belegd. Dat zijn over het algemeen bestuurders van Mossack Fonseca.

De heer **Van Dam**:
Allemaal mensen uit Panama?

De heer **Eikelenboom**:
Precies, uit Panama, die soms wel duizenden van dit soort Ltds beheren. Er wordt een power of attorney afgegeven aan ... ja, net aan wie het is. Dat kunt u zijn, dat kan ik zijn, dat kan iedereen zijn.

De heer **Kleinnijenhuis**:
En die dingen moeten wel allemaal getekend worden, dus er moet een handtekening onder staan van de bestuurders van die Ltd. Die zeggen dan: oké, deze mijnheer of mevrouw heeft een volmacht voor dit bedrijf. Je ziet het bijna als lopendebandwerk doorgaan.

De heer **Van Dam**:
Bij de oprichting al?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Het is vaak al direct bij de oprichting, inderdaad.

De heer **Eikelenboom**:
Soms kan het ook daarna. Het kan verschillen. Jarenlang kan er een Ltd zijn ingeschreven. Eén jaar lang kreeg mijnheer A power of attorney en om wat voor reden dan ook gaat die na een jaar of twee jaar naar mijnheer B. Dat kan ook.

De heer **Van Dam**:
Goed, mede gelet op de tijd wil ik nu toe naar het toezicht. Ik kondigde dat net al aan. Als ik het goed begrijp, is Nederland in trek bij de wereld om gebruik te maken van de faciliteiten hier. Dat hebben we net al uitgebreid gehoord. In uw publicaties maakt u opmerkingen over in hoeverre wij de zaken op orde hebben als het gaat om verplichtingen om te rapporteren en dat soort dingen. Kunt u daarover iets zeggen? Als u kijkt naar de faciliteiten die we hebben neergezet voor controle en inzicht, worden die dan juist gebruikt? Hebt u een opinie over de wijze waarop die twee zich tot elkaar verhouden?

De heer **Eikelenboom**:
Ja, ...

De heer **Kleinnijenhuis**:
Volgens mij heb ik het al eerder gezegd: er zit een behoorlijke kloof tussen wat er formeel geregeld is en wat er volgens de wet moet gebeuren enerzijds en wat in de praktijk mogelijk is anderzijds. Nederland is inderdaad heel aantrekkelijk. Er komt heel veel geld door Nederland heen: 4.000 miljard dollar per jaar. Je moet niet raar opkijken als daar soms wat

duister geld bij zit. Als je niet handhaaft op wat er in de wet staat, dus dat bedrijven hun jaarstukken moeten deponeren en inzage moeten geven in wat er gebeurt ... Als je als toezichthouder echt weet dat een trustsector zijn poortwachtersfunctie goed vervult ... De Nederlandsche Bank stuurt misschien al wel tien jaar brieven waarin staat dat de sector dat niet goed doet en dat zelfs de basisdingen niet op orde zijn. Men weet vaak zelfs niet eens wie ... Ze hebben bij wijze van spreken niet eens de namen en adresgegevens van de mensen die achter zo'n constructie zitten. Je kunt je dan afvragen wat je aan die wet hebt.

De heer **Van Dam**:

Als ik het even wat mag verdelen: ik richt mij op het gebruik van Nederlandse rechtspersonen door mensen uit het buitenland. In de eerste plaats is er de verplichting die mensen zelf hebben om van die rechtspersonen stukken te deponeren en dat actueel te doen. Als ik uw stukken goed begrijp, gebeurt dat niet voldoende en niet in de mate waarin de wet daarin voorziet. Klopt dat?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Wat zijn uw ervaringen op dat punt?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat je van heel veel rechtsvormen die wel moeten publiceren, geen stukken kunt vinden. Als je er vervolgens naar vraagt, krijg je te horen dat dat een economisch delict is. Daar houdt het dan zo'n beetje op. Het leidt niet tot iets. Het bestaat gewoon en het is zo. Je hebt niet het gevoel dat daar heel veel aan verandert.

De heer **Van Dam**:

Maar dat doen de bedrijven, en daarmee ook de trustkantoren die deze bedrijven in Nederland beheren, dus niet goed. Wie moet daar toezicht op uitoefenen?

De heer **Eikelenboom**:

Voor de duidelijkheid: we praten nu over bijvoorbeeld een brievenbus-firma. Zo'n brievenbus wordt beheerd door een Nederlands trustkantoor. Die Nederlandse trust zit in de dienstverlening. Die zorgt er dan voor dat er tijdig een jaarstuk wordt gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel. Deze vraag verwachtten we natuurlijk, dus ik heb gisteren even wat proeven gedaan bij de Kamer van Koophandel. Een Afrikaanse olieonderneming is in Nederland actief met een coöperatie. Het laatste jaarverslag dat ik kon vinden bij de Kamer van Koophandel is van 2013. We leven nu na 1 januari 2017⁸, dus de jaarverslagen van 2014 en 2015 hadden er ook al moeten liggen. Ik heb de vraag niet gesteld, dus ik weet het niet, maar hoe kan dat? Waarom zijn die jaarstukken niet tijdig gedeponeerd?

De heer **Van Dam**:

Die oliemaatschappij wordt beheerd door een trust? Door een Nederlands trustkantoor?

De heer **Eikelenboom**:

⁸ Correctie gehoorde: februari.

Ja. En tot de dienstverlening van zo'n trustkantoor behoort dan dat men tijdig de jaarstukken deponeert.

De heer **Van Dam**:

Wie moet daar nou op toezien als dat niet gebeurt? Ik kan me voorstellen dat de Kamer van Koophandel een signaal gaat geven.

De heer **Eikelenboom**:

Laat ik het zo zeggen. Jarenlang had ik een vast onderzoeksproject met een collega. Iedere keer als de datum van 1 januari⁹ voorbij was, gingen we een onderzoekje doen. Je hebt in Nederland dertien maanden de tijd om te deponeren. Hoeveel bedrijven hebben tijdig hun jaarrekening gedeponerd? Het bleek dat een derde, dus 30%, dat niet tijdig had gedaan. Je komt ook een heleboel bedrijven tegen die helemaal nooit deponeren. Hoe zit het nu precies met het toezicht? Deels ligt dat bij de Belastingdienst. Vervolgens moet het Openbaar Ministerie een onderzoek opstarten en kan het boetes uitdelen. Ik kan u wel vertellen dat we op een gegeven moment zijn opgehouden met het onderzoek, want de conclusie was ieder jaar hetzelfde. Een derde deponeert niet tijdig. Er zijn een hele hoop bedrijven die überhaupt nooit deponeren. De kans dat je wordt bestraft door het Openbaar Ministerie ... De kans dat u vanavond de Lotto wint, is vele malen groter dan dat je als bedrijf wordt bestraft voor het niet deponeren van de stukken bij de Kamer van Koophandel.

De heer **Van Dam**:

Vroeger hadden we toch nog zoiets als een Economische Controledienst die daarop toezicht hield?

De heer **Eikelenboom**:

Ja, dat klopt. Jarenlang, tot in de jaren tachtig, werd daar wel goed toezicht op gehouden. Wat is er nu makkelijker, denk ik dan ... Al zet je alleen maar een softwareprogramma op de gegevens van de Kamer van Koophandel. Op 2 januari¹⁰ moet je met één druk op de knop kunnen zien welke bedrijven niet tijdig gedeponerd hebben. Geef alle bedrijven die niet tijdig gedeponerd hebben bij wijze van spreken een boete van € 250. Nou, dan komt er een geldbedrag binnen waarvan wij een behoorlijk opsporingsapparaat kunnen bekostigen.

De heer **Van Dam**:

Wat gaan we zien en waarin gaan we inzicht krijgen op het moment dat die bedrijven de stukken wel allemaal moeten deponeren?

De heer **Eikelenboom**:

In de jaarstukken staan gelukkig ontzettend interessante gegevens, onder andere wie de dochterbedrijven zijn en wie het moederbedrijf is. Er staat heel veel informatie in. Daarbij moet ik helaas aantekenen dat het mijn ervaring als onderzoeksjournalist is dat de Kamer van Koophandel heeft besloten om ... Vroeger stelde een bedrijf met de accountant of met een juridisch adviseur een jaarrekening op. Die jaarrekening wordt gedeponerd bij de Kamer van Koophandel. Al naar gelang de grootte van het bedrijf – hoeveel mensen er werken en hoe groot de omzet is – worden er bepaalde eisen aan de jaarrekening gesteld. Hoe groter het bedrijf, hoe meer omzet en hoe meer mensen, hoe meer gegevens er dus in moeten staan. De Kamer van Koophandel heeft sinds twee jaar besloten om niet

⁹ Idem.

¹⁰ Correctie gehoorde: februari.

meer de oorspronkelijke verslagen op de website te zetten, maar die allemaal te standaardiseren in formulieren. Daardoor zien we een hele hoop informatie niet meer die enorm van belang kan zijn voor journalisten, maar ook voor opsporingsdiensten.

De heer Van Dam:

Oké, dat is helder. Ik ben even aan het zoeken naar aangrijpingspunten om het toezicht op de sector te verbeteren. Deze hebben we in beeld. Een ander punt is de rol die DNB vervult ten opzichte van de trustkantoren. Dat kan te maken hebben met datgene waar we het nu over hebben. Het kan ook te maken hebben met de verplichtingen die trustkantoren hebben om te identificeren met wie ze zakendoen. Hoe kijkt u vanuit uw onderzoek naar de Panama Papers daartegenaan? Hoe oefent DNB zijn rol uit?

De heer Kleinnijenhuis:

Toen we gingen publiceren over de Panama Papers en in de periode daarvoor, hebben we geprobeerd contact te leggen met DNB om in gesprek te gaan over onze bevindingen. Ook wilden we basisvragen stellen over hoe het toezicht in elkaar zit, wat de structuur ervan is en wat hun ervaringen zijn. De ervaringen krijgen we natuurlijk deels mee in verband met de rapportages die DNB doet aan de Tweede Kamer. Het is heel moeilijk gebleken om met DNB daarover in gesprek te gaan en antwoorden te krijgen op onze vragen. We hebben echt maandenlang geprobeerd om daar een interview over te krijgen, zodat we iets konden zeggen over de publicaties of dat DNB daar iets over kon zeggen. Het heeft uiteindelijk nog tot januari geduurd voordat dit voor elkaar was, terwijl we in april hebben gepubliceerd. Dat heeft ons wel verbaasd. We konden op een aantal simpele vragen eigenlijk geen antwoord van ze krijgen. We kunnen eigenlijk niet zien of dat is omdat ze er geen antwoord op wilden geven of omdat ze eigenlijk niet zo goed wisten wat ze ermee aan moesten. De rol van Nederland, de hoeveelheid geld die hierdoorheen stroomt en het aantal brievenbusmaatschappijen dat zich hier heeft gevestigd, zijn in de loop der jaren natuurlijk gegroeid. Ik heb het gevoel dat de controle daarop niet is meegegroeid. U vroeg net wie dat moet doen. Ik denk dat dat een open vraag is, omdat het vanuit het verleden zo ontstaan is en er in de tussentijd eigenlijk niet heel erg over is nagedacht.

De heer Van Dam:

Je zou kunnen zeggen dat vooral de Belastingdienst controle moet uitoefenen op de feitelijke rechtspersonen die er zijn en dat DNB meer op de sector, in dit geval de trustkantoren, ...

De heer Kleinnijenhuis:

Dat is duidelijk. Zo staat het ook in de wet.

De heer Van Dam:

Mijn vraag aan u is wat uw beeld is van de wijze waarop DNB die rol vervult.

De heer Kleinnijenhuis:

DNB zegt al jaren dat de trustsector zijn poortwachtersfunctie niet vervult, dus dat men dat zwaar onvoldoende doet. Ik heb me weleens afgevraagd hoe vaak ze dat moeten zeggen voordat er iets verandert. Moeten ze zelf nog meer doen? Moet de Tweede Kamer zeggen: nu is het genoeg, we moeten het anders inrichten? Ik heb het gevoel dat dit herhaald wordt, dus dat de trustsector niet functioneert en dat daar dingen kunnen

gebeuren waarop DNB onvoldoende grip heeft. In de afgelopen jaren is dat herhaaldelijk gezegd, dus dat is bekend.

De heer **Eikelenboom**:

Ik wil daar nog een belangrijk punt aan toevoegen, omdat er later ook DNB'ers worden verhoord. Een heel belangrijk punt is dat in de brieven waaraan Jan refereerde, DNB steeds constateert dat cliëntdossiers, client files, niet op orde zijn. Wat ik niet zie – ik weet dat ook niet, maar dat zou u bijvoorbeeld aan DNB kunnen vragen – is wat DNB doet. Waar kijkt DNB naar in zo'n client file? Is dat alleen datgene waarover we het eerder hadden, dus of alle vakjes zijn aangevinkt en of er bij de UBO een naam staat? Of doet DNB ook steekproeven om te controleren of de UBO ook de echte UBO is? Ik weet niet hoe ze dat doen. Dat kan ik nergens zien, maar voor uw commissie lijkt mij dat een heel belangrijke vraag. Dus: wat controleert DNB precies als hij bij een trustkantoor in de cliëntdossiers kijkt?

De heer **Van Dam**:

Het is heel interessant dat u ons deze suggesties aan de hand doet, waarvoor veel dank. Ik vraag u echter uw opinie over hoe DNB het doet en welke feitelijke toezichtactiviteiten u DNB hebt zien ondernemen. Ik wil u die vraag niet nogmaals stellen, want die heb ik eigenlijk al twee keer gesteld, ...

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik denk dat het antwoord dan als volgt luidt. In de Panama Papers zelf, in de gegevens, zien wij niets van het toezicht. Daar hebben we gewoon geen zicht op. Dat is ook niet zo raar, want ik denk niet dat dit veel gedeeld zal worden in de communicatie tussen Nederland en Panama.

De heer **Van Dam**:

Nou, daar heb ik al eerder naar gevraagd ...

De heer **Kleinnijenhuis**:

En als we bij DNB zelf aankloppen, komt er in ieder geval geen antwoord op. Het echte antwoord is dus: we weten het niet.

De heer **Van Dam**:

Tot slot. Hebt u ook aan trustkantoren gevraagd wat zij aan toezicht ervaren? Ik neem aan dat u die ook zo links en rechts hebt geïnterviewd. Hebt u daar een beeld van gekregen?

De heer **Eikelenboom**:

Bij de FIFA bijvoorbeeld worden de trustkantoren met naam en toenaam genoemd. We hebben de trustkantoren steeds benaderd inzake die dossiers. Iedere keer is het standaardantwoord: op bepaalde klantendossiers geven wij geen antwoord.

De heer **Van Dam**:

Nee, maar dit is de vraag wat de rol van de toezichthouder op de sector is. Hebt u bij de trustkantoren een beeld daarvan gekregen?

De heer **Eikelenboom**:

Het algemene beeld is dat de trustsector zegt dat men steeds meer probeert om de controles goed te doen. Men heeft ook een vereniging opgericht: Holland Quaestor. Dat is een vereniging van grote trustkantoren. Aanvankelijk waren er twee verenigingen, nu is het er maar één.

Holland Quaestor heeft ook een keurmerk. Dat keurmerk is erop gericht om de dienstverlening en de kwaliteit te waarborgen.

De heer **Van Dam**:

Het gaat mij nu om de concrete vraag of u in uw contacten met/uw benadering van de trustkantoren een beeld hebt gekregen van de wijze waarop de trustkantoren het toezicht van DNB ervaren.

De heer **Eikelenboom**:

Hoe zij dat hebben ervaren? Dat zien wij in de Panama Papers niet. Dat komt daaruit niet naar voren, dus daar kan ik op dit moment niets over zeggen.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Niet iets wat een branchebreed beeld geeft.

De heer **Van Dam**:

Goed, dan gaan we naar de trustkantoren zelf. We komen dan inderdaad bij de eigen regulering. U begon al over het keurmerk. U kijkt al enige tijd naar de wereld van de trusts. Is er door de Panama Papers en misschien ook onder invloed van zo'n keurmerk een verandering gaande in het eigen kritisch vermogen?

De heer **Eikelenboom**:

Ze proberen het zelf wel. Dat is punt één. Of het succes heeft? Dat durf ik niet te zeggen. Op nota bene een van de kantoren die het keurmerk het eerst kregen, BlauStein in Amersfoort, was er in november een FIOD-inval omdat er helemaal niets deugde van wat daar allemaal plaatsvond. Ja, hoe goed is zo'n keurmerk dan?

De heer **Van Dam**:

Denk u dat deze slager zijn eigen vlees kan keuren?

De heer **Eikelenboom**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Waarom niet?

De heer **Eikelenboom**:

Naar mijn mening zijn mensen die geloven in zelfregulering naïef.

De heer **Van Dam**:

Er zijn beroepsgroepen waar het wel de manier van doen is.

De heer **Eikelenboom**:

Ik neem er kennis van en moet erom lachen.

De heer **Van Dam**:

Goed, ik denk dat ik het hiermee afrond.

De heer **Nijboer**:

Ik heb nog kort een aantal vragen over het belang van openbaarheid en de voorstellen die nu internationaal de ronde doen, waarvan u ongetwijfeld kennis hebt genomen. Gaat dit helpen, denkt u? Ik heb het over de voorstellen over de UBO, de uiteindelijke belanghebbende.

De heer **Eikelenboom**:

Aan de ene kant juich ik het toe dat het UBO-register er komt en dat het opgegeven moet worden als het belang groter is dan 20%. Aan de andere denk ik: jongens, doe niet zo naïef. Zou er echt een terrorist zijn die zegt: ik heb 21% en dat ga ik nu opgeven. Iedereen die een beetje slim is, zal dan 19% van de aandelen nemen. Op zich vind ik het een leuk initiatief, maar als er een aandelenregister is van een bedrijf, zorg dan dat het complete aandelenregister openbaar is. Dan zie je niet alleen de mensen die 90% hebben, maar ook de mensen die maar één aandeel hebben.

De heer **Nijboer**:

U zegt dus: hanteer niet een grens, maar maak het helemaal openbaar.

De heer **Eikelenboom**:

Precies. Maak het helemaal transparant.

De heer **Nijboer**:

Helpt dat dan genoeg, denkt u?

De heer **Eikelenboom**:

Dat denk ik wel. Laten we eerlijk zijn: fraude is nooit uit te bannen. Je kunt wel steeds meer drempels opwerpen. Je maakt het hiermee in ieder geval moeilijker. Mensen moeten er toch weer over nadenken. Ik denk dat met name voor de wat dommere boeven geldt: hoe meer hindernissen, hoe moeilijker het wordt om bijvoorbeeld gebruik te maken van verhullende constructies.

De heer **Nijboer**:

Hebt u dezelfde mening, mijnheer Kleinnijenhuis?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Het zou ons enorm helpen om daar meer inzage in te krijgen. Ik ben het er wel mee eens dat, als je daar een grens voor stelt, iedereen die echt iets te verbergen heeft, onmiddellijk onder die grens gaat zitten.

De heer **Nijboer**:

Bij de constructie wordt er dan voor gezorgd dat je onder die grens komt. Daar zijn ze in gespecialiseerd.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Daarmee nodig je uit tot het maken van een nieuw soort constructie. Dat is ook wel een beetje het beeld dat we krijgen uit de Panama Papers. Telkens als er iets bedacht wordt, bijvoorbeeld het afschaffen van die aandelen aan toonder, komt er iets anders voor in de plaats. Dan zeggen ze: dan bieden we toch een nomineer shareholder; dan zetten we toch iemand als aandeelhouder in naam daarop; als jij buiten beeld wilt blijven, dan kan dat.

De heer **Nijboer**:

Dat brengt mij tot de volgende vraag. U hebt gegevens over een behoorlijk lange periode. U hebt er al iets over gezegd. Er worden steeds weer andere constructies gebruikt. Worden er met hetzelfde doel, namelijk het ontduiken en soms ontwijken van belasting, steeds weer andere constructies opgezet, ongeacht wat de wetgever doet? Is dat een patroon dat u herkent? Wordt er steeds gebruikgemaakt van andere landen waar misschien weer andere mazen zijn te vinden?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja. Uiteindelijk gaat het om verhulling. De belasting is dan een tweede punt. Het kan ook gaan om verhulling van andere dingen. Als er iets bedacht wordt, wordt er inderdaad weer een nieuwe constructie op verzonnen.

De heer **Nijboer**:

Wat is de beste remedie daartegen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Transparantie.

De heer **Nijboer**:

Openbaarheid.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja, openbaarheid.

De heer **Nijboer**:

Het UBO-register helpt daarbij. De Kamer van Koophandel helpt daarbij. Zijn er nog andere dingen die daarbij kunnen helpen?

De heer **Eikelenboom**:

Controle en toezicht.

De heer **Nijboer**:

En dan niet in de vorm van zelfregulering, als het aan u ligt.

De heer **Eikelenboom**:

Dat klopt.

De heer **Nijboer**:

Dat is helder.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Een van de voorbeelden die gisteren ter tafel kwam en die ik net ook noemde, is het aanbieden van nominee diensten: aandeelhouder in naam of bestuurder in naam. Ik vind het wel opvallend – dat punt is nog niet ter sprake gebracht – dat ook een Nederlandse bank die diensten nog gewoon aanbiedt. ABN AMRO treedt op als aandeelhouder in naam van vermogende particulieren in het buitenland.

De heer **Nijboer**:

Het verlenen van nominee diensten betekent dus dat een bank – de trustsector kan dit ook doen – optreedt namens u.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Het enige wat ik zie, is dat ze zeggen: ik ben de aandeelhouder in naam, zodat u buiten beeld blijft.

De heer **Nijboer**:

Precies. Verwondert het u dat dat nog wordt aangeboden?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik vind het echt heel wonderlijk dat een Nederlandse bank, waar de overheid overigens ook nog meerderheidsaandeelhouder in is, dat soort diensten aanbiedt.

De heer **Nijboer**:

Ja. Ik begrijp dat andere banken er ook al mee zijn gestopt.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Nou, ze hebben de diensten verkocht aan andere banken, al dan niet gedwongen. ING heeft dat ten tijde van de crisis gedaan, toen ze moesten opsplitsen. De meeste andere banken zijn ermee gestopt of hebben die activiteiten verkocht.

De heer **Nijboer**:

Vindt u dat de bank daarmee zou moeten stoppen of dat de wetgever het zou moeten verbieden?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik vind het vooral wonderlijk dat het gebeurt. Wat er vervolgens moet gebeuren, moeten anderen maar bepalen.

De heer **Nijboer**:

Zijn er tot slot nog andere zaken die u tegenkwam waarvan u zegt: het is zo wonderlijk dat het gebeurt; daar zou wat aan moeten gebeuren? Mijn collega's zullen overigens ook nog vragen hebben.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik denk dat we het meeste wel besproken hebben.

De heer **Nijboer**:

Wat zegt u, mijnheer Eikelenboom?

De heer **Eikelenboom**:

Wat Jan zei: ik denk dat het meeste wel besproken is.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja.

De **voorzitter**:

Zoals de heer Nijboer al aankondigde, neem ik even de rol van voorzitter over om even te kijken of collega's nog vragen hebben. Ik weet dat mijn buurman nog een vraag heeft.

De heer **Bruins**:

Dank u wel voor uw verhelderende verhaal. Ik ben geïntrigeerd door een term die u gebruikte: de «feeders». De feeders zijn de mensen die de cliënten aanleveren. U noemde al Latijns-Amerikaanse voorbeelden van feeders. Bent u naast Infintax, dat de Nederlandse tak van Mossfon was, specifiek Nederlandse feeders tegengekomen die cliënten aanleverden?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Nee, niet specifiek.

De heer **Bruins**:

Mijn tweede vraag luidt als volgt. U vertelde dat Mossack Fonseca soms zelf niet meer wist van wie bepaald vermogen of bepaalde bezittingen waren. Ze waren dus gewoon het draadje kwijt. Betekent dit dat er enorme hoeveelheden geld zweven in deze wereld waarvan niemand meer weet?

De heer **Eikelenboom**:

We hebben daar weleens een grapje over gemaakt. Het vermoeden is dat dit het geval is. Naar aanleiding van de publicatie van de Panama Papers zijn wij niet één keer maar diverse malen benaderd. Ik geef een voorbeeld. Een mevrouw belde ons op met de vraag: u hebt onderzoek gedaan naar de Panama Papers; komt mijn vader daarin voor? Daarop vroeg ik: hoezo? Zij zei: ik weet van mijn vader dat hij een vermogen had en dat hij dat heeft weggezet via Malta; de beste man is gestorven en we hebben het hele huis bekeken, van onder tot boven, maar we kunnen helemaal geen documenten, power of attorney of wat dan ook vinden; kunt u mijn vader zoeken? Dat hebben we gedaan, maar die man kwam niet in de Panama Papers voor. Die familie is vermoedelijk een behoorlijk bedrag kwijt. Dat is niet eenmaal gebeurd. Ook curatoren hebben ons benaderd. Een curator zei: ik heb hier een man die failliet is, maar ik weet gewoon zeker dat hij een schilderijenverzameling had; uit allerlei getuigenverklaringen bleek dat deze man een omvangrijke schilderijenverzameling had. De vraag is dan waar die verzameling is gebleven. De curator zei: vermoedelijk is de verzameling ondergebracht in het buitenland, misschien in een kluis in Zwitserland die wordt beheerd door een Ltd, maar de papieren zijn zoek.

Om welke hoeveelheden gaat het? Gaat het om miljoenen of om miljarden? We hebben geen idee. Maar er zijn zwevende vermogens. Die vermogens moeten ergens zijn.

De heer **Bruins**:

Hebt u ooit gezien dat Mossack Fonseca actie ondernam om het toch nog te achterhalen? Of was zwevend dan maar gewoon zwevend?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ze hebben vaak ook maar één punt om op terug te grijpen. Dat is het contact dat ze eerst hadden. Als ze zelf niet eens weten van wie dat geld of die bezittingen zijn ...

De heer **Bruins**:

Dan bleef het maar zo.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Als de rekening van de vennootschap op een gegeven moment niet meer wordt betaald, dan schrijven ze hem uit. Dan wordt die slapend.

De heer **Eikelenboom**:

Een concreet voorbeeld betreft een bekende Nederlandse crimineel die een aantal jaren geleden geliquideerd is. De politie heeft huiszoeking gedaan en vond in het kantoor van deze witwasser een koffer met bearer shares. Die bearer shares lijken te wijzen naar een Ltd die beheerd werd door Mossack Fonseca. Nu is door de Staat iemand aangesteld om te bekijken waar die bearer shares vandaan komen. Er zijn brieven naar Mossack Fonseca gestuurd met de vraag: kunt u aangeven wie de UBO van deze bearer shares is? Mossack Fonseca zegt: dat doen we niet, want wij worden al jaren niet betaald; gaat u eerst maar de achterstallige rekeningen betalen. Toen heeft die man gezegd: dat doe ik niet. Dat is dus ook iets heel raars. Maar nu is er een man opgedoken in een van de Europese landen – hij bewoont een villa – die op papier eigendom is van die Ltd. Hij zegt: ik ben de eigenaar. Er ontstaan dus heel vreemde situaties, waarbij het bijvoorbeeld gaat om de vraag: wie is nu de eigenaar van die villa in Europa?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Er zijn wel aangrijpingspunten voor autoriteiten om toch nog ergens achter te komen. Je kunt echt wel bij Mossack Fonseca aankloppen. Het is op zich wel interessant om te bekijken hoeveel informatieverzoeken er naar Panama gestuurd zijn sinds de publicaties in april vorig jaar. Hoe vaak heeft de Belastingdienst aangeklopt bij dat kantoor? Ze weten immers dat er voldoende ligt.

De heer **Bruins**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Dan geef ik het woord aan collega Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Ik sluit even aan op de vorige vraag. Mossack Fonseca kreeg natuurlijk betaald voor de dienstverlening, voor het leveren van bestuurders van vennootschappen, Ltds, trusts en andere rechtsvormen. Wat gebeurde er op het moment dat die betalingen ophielden? Mossack Fonseca had immers te maken met wanbetalers.

De heer **Eikelenboom**:

Als die betalingen ophouden, wordt de dienstverlening meteen gestopt.

De heer **Paternotte**:

En wat gebeurt er als dit soort entiteiten wel allerlei bezittingen hebben? Ik noem bijvoorbeeld een villa in Zwitserland.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Mossack Fonseca beheert de vennootschap en moet de rekening namens de cliënt voldoen in het land waar die vennootschap gevestigd is, dus op de Britse Maagdeneilanden. Daar zijn gewoon standaarden voor. Zo heb je als vennootschap in Nederland een publicatieplicht. Je moet op een bepaald moment je rekening voldoen. Als dat niet gebeurt, wordt de vennootschap uitgeschreven en wordt zij slapend. We hebben wel voorbeelden gezien waarbij je haar weer wakker kunt maken, maar dan moet je wel alle achterstallige betalingen doen plus wat boetes betalen. Dan kan zij weer tot leven komen.

De heer **Paternotte**:

Zoals er zwevende vermogens zijn, kunnen er dus ook zwevende bezittingen zijn, die in het bezit zijn van niet meer bestaande Ltds?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Absoluut.

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Wat gebeurt daarmee?

De heer **Eikelenboom**:

Geen idee.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Geen idee.

De heer **Paternotte**:

Ik had nog een paar vragen over DNB en over de banken. Uw Duitse collega's Obermayer en Obermaier hebben veel geschreven over de Duitse banken die voorkomen in de Panama Papers. Meerdere Duitse banken zijn in opspraak geraakt naar aanleiding daarvan. U noemde even ABN AMRO en het feit dat deze bank nominees diensten aanbiedt. Bent u veel Nederlandse banken in de Panama Papers tegengekomen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat valt wel mee. Je komt ze wel tegen. Dan gaat het bijvoorbeeld om rekeningen van Nederlandse trustkantoren waar betalingen overheen gaan. Je komt ook wel andersoortige rekeningen tegen, maar het zijn er minder dan ik gedacht had. Waar u op doelt in uw beschrijving met betrekking tot Duitsland, hebben we ook wel in andere landen gezien. Dan gaat het om het actief aandragen. Dat is eigenlijk optreden als vierde. Dat hebben we in Nederland niet gezien.

De heer **Paternotte**:

Dat hebt u in Nederland dus niet gezien.

De heer **Eikelenboom**:

Onze Belgische collega's hebben er ook geschreven. De Belgen hebben het wel gezien, maar wij hebben het dus niet gezien, en zeker niet op een schaal zoals het in Duitsland en België gebeurde.

De heer **Paternotte**:

Oké, dat is helder. U zei dat het lastig was om met DNB in gesprek te raken over het toezicht op de trustsector. Op een gegeven moment zei de heer Kleinnijenhuis dat het ook lastig was om antwoord te krijgen op simpele vragen. Om wat voor simpele vragen gaat het dan?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Het gaat dan om vragen als: hoe is jullie toezicht georganiseerd; wat verwachten jullie van trustkantoren?

De heer **Paternotte**:

Waarom was het lastig om daar antwoord op te krijgen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik denk dat dat een vraag is voor De Nederlandsche Bank. We hebben ze echt ver van tevoren uitgenodigd om in gesprek te gaan, maar soms duurde het tot een paar uur voor publicatie, voor onze deadline, voordat er enigszins een antwoord kwam.

De heer **Paternotte**:

U hebt dus ver voor 3 april al om een gesprek gevraagd.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Uw deadline was vlak voor 3 april, begrijp ik.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Het hangt een beetje van het precieze stuk af, maar het duurde soms tot kort voor publicatie.

De heer **Paternotte**:

Oké. Er werd net gesproken over Infintax, waar u veel over geschreven hebt. Infintax werd net de Nederlandse tak van Mossack Fonseca genoemd, maar er was tot april 2016 ook een Mossack Fonseca Netherlands, dat niet onder Infintax hing. Kunt u daar iets over vertellen?

De heer **Eikelenboom**:

Ja. Jan zei het al: Mossack Fonseca heeft diverse jaren geprobeerd om een tak in Nederland van de grond te krijgen. Er zijn diverse contacten geweest. Ik weet ook dat bestuurders van Mossack Fonseca naar Nederland gekomen zijn. Zij hebben gesproken met diverse belastingadvieskantoren en andere kantoren. Uiteindelijk dachten ze dat Mossack Fonseca Netherlands ... Ik kijk even naar mijn collega: dat was toch ook een onderdeel van Sonsma?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Er was een Mossack Fonseca Netherlands B.V. opgericht. In eerste instantie was het de bedoeling dat dat de uitvalsbasis van Mossack Fonseca in Nederland zou zijn. Alleen die samenwerking liep niet goed. Op een gegeven moment is het spaak gelopen. Er was een periode waarin ze het spoor van Mossack Fonseca Netherlands B.V. aan het volgen waren, maar ook al contacten hadden met Infintax. Op een gegeven moment is het helemaal via Infintax gegaan.

De heer **Paternotte**:

Vlak voor uw publicatie is Mossack Fonseca Netherlands overgenomen door Infintax.

De heer **Eikelenboom**:

Nee, ze zijn verdergegaan met Infintax. De banden met Mossack Fonseca Netherlands zijn ... Het heeft nauwelijks iets voorgesteld. Uit de e-mails is op te maken dat Mossack Fonseca Netherlands namens de heer Sonsma te kritisch was.

De heer **Paternotte**:

U zegt dat het nauwelijks iets heeft voorgesteld.

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Kleinnijenhuis**:

We hebben er weinig van gezien.

De heer **Eikelenboom**:

Ja, we hebben er heel weinig van gezien.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Er werd heel veel heen en weer gepraat over de vraag waarom dingen wel of niet zouden kunnen. Het was geen soepel draaiende business.

De heer **Eikelenboom**:

Al heel snel kwam het contact met Infintax tot stand. Die contacten waren heel nauw. Regelmatig waren er mensen van Mossack Fonseca. Topmensen logeerden soms een maand of drie in Amsterdam. Omgekeerd zag je dat mensen van Infintax een rondreis maakten langs de kantoren van Mossack Fonseca in Latijns-Amerika. Toen was Mossack Fonseca Netherlands helemaal uit beeld.

De heer **Paternotte**:

Helder. Ik heb nog twee vragen over de vermogens van Nederlandse particulieren. Er werd besproken dat het om opvallend veel mkb'ers gaat, van de groenteboer tot het middenbedrijf. Die komen niet uit zichzelf bij Mossack Fonseca terecht. U zei dat het meestal ging via buitenlandse trustkantoren. Uiteindelijk hebben mensen dat niet helemaal zelf bedacht, maar u weet niet precies waar de ingangen zaten. Ziet u wel dat er bij bepaalde locaties in Nederland meer concentratie zit of dat er bij bepaalde sociale kringen meer concentratie zit? Dan gaat het over die 1.250. Valt daar iets in op of is het een bijna totaal willekeurige verdeling over Nederland?

De heer **Kleinnijenhuis**:

We hebben geen uitgebreid onderzoek gedaan naar alle mogelijke schakels tussen die mensen. Het is ons niet opgevallen. Ons is wel opgevallen dat het om veel mkb'ers ging. Dat feit sprong eruit. Daar hebben wij ook over gepubliceerd.

De heer **Eikelenboom**:

Die komen uit alle delen van het land. Je kunt niet zeggen dat opvallend veel mkb'ers uit bijvoorbeeld Friesland komen. Dan zou je suggereren dat daar iemand zit.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat hebben we niet gezien.

De heer **Eikelenboom**:

Dat hebben we inderdaad niet gezien.

De heer **Paternotte**:

Die mkb'ers zijn verdeeld over alle sectoren.

De heer **Eikelenboom**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dan heb ik nog een laatste vraag. Gisteren spraken wij twee heren van de Coördinatiegroep Constructiebestrijding. Zij gaven aan dat Nederlandse trustkantoren niet of nauwelijks een rol hebben gespeeld bij het afzonderen van particuliere vermogens. We hebben het net wel even gehad over het Haags Juristen College. Is dat een uitzondering en klopt het beeld dat andere trustkantoren niet of nauwelijks een rol hebben gespeeld bij het afzonderen van Nederlandse particuliere vermogens?

De heer **Eikelenboom**:

Die rol van de Nederlandse trustkantoren komen wij in de Panama Papers niet tegen.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Naar mijn beste weten loopt er een rechtszaak vanwege het illegaal runnen van een trustkantoor. Dat betekent dat er niet eens een vergunning was. Ik weet niet of je het dan een trustkantoor moet noemen.

De heer **Paternotte**:

Oké.

De heer **Eikelenboom**:

Dat past ook niet in het beeld. In het buitenland heeft het zin om via die constructies gebruik te maken van Nederlandse trustkantoren, maar over het algemeen zie je dat Nederlanders zelf gebruikmaken van niet-Nederlandse trustkantoren. Die gaan dan bijvoorbeeld naar Singapore of Hongkong.

De heer **Paternotte**:
Ja, en niet via Nederland.

De heer **Eikelenboom**:
Dat klopt.

De **voorzitter**:
Dan is het woord nu aan mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:
Ik heb ook een vraag over de afgesplitste particuliere vermogens. Collega Paternotte zei al dat de constructiebestrijders hier gisteren waren. Zij zeiden: sinds je een afgescheiden particulier vermogen moet aangeven bij de Belastingdienst, waarbij de constructie die wordt gebruikt als onzichtbaar wordt beschouwd en het vermogen nog wel wordt gelinkt aan de persoon, komt het naar ons idee niet meer voor, omdat het in de strafrechtelijke sfeer wordt getrokken. Zien jullie dat terug in de contacten? Wordt over die constructies van afgescheiden vermogen gedacht: ho, er is in Nederland wetgeving veranderd; we moeten op onze hoede zijn?

De heer **Kleinnijenhuis**:
Er wordt eigenlijk niet over motieven gesproken. Je moet uitgaan van wat wij kunnen zien, namelijk dat mensen iets oprichten in het buitenland. Maar wij weten niet of zij het aangeven bij de Belastingdienst.

Mevrouw **Leijten**:
Is er dan iets veranderd sinds 2010 in het aantal mensen dat afgescheiden particuliere vermogens wegzet? Vermindert dat bijvoorbeeld?

De heer **Eikelenboom**:
Ook dat kunnen we niet zeggen, omdat we niet weten waarom die constructies worden opgericht. Je kunt wel zien dat er na 2010 minder Nederlanders voorkomen in de Panama Papers. Maar we hebben het niet per jaar uitgesplitst.

Mevrouw **Leijten**:
Door de constructiebestrijders werd de indruk gewekt dat er vanaf die tijd een veranderde moraal is bij belastingadviseurs. Die zouden zeggen: dat deden we daarvoor wel, maar nu niet meer. De indruk werd gewekt dat in 2009 veel mensen hun vermogen hebben teruggebracht en op een andere manier hebben weggezet en dat er na 2010 sprake is van een veranderde praktijk.

De heer **Eikelenboom**:
Ik heb mee zitten kijken ...

Mevrouw **Leijten**:
Kunnen jullie dat zien in het materiaal dat jullie hebben?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Nee.

De heer **Eikelenboom**:

Ik heb mee zitten kijken en heb ook dat fragment gezien. Volgens mij doelden ze op Nederlandse belastingadviseurs.

Mevrouw **Leijten**:

Ja, wij spraken met hen over Nederlandse belastingplichtigen. Maar jullie hebben twee takken opgezocht.

De heer **Eikelenboom**:

Wij weten nog steeds niet via welke omweg die Nederlanders uiteindelijk terechtkomen bij Mossack Fonseca. Gaat het via Nederlandse belastingdeskundigen? Misschien gaat het via Duitsland of België of via een heel ander land. Het hoeft niet per se via Nederlandse belastingadviseurs te gaan.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, maar de suggestie werd gewekt dat de vraag zou wegvallen doordat wij wetgeving hebben waardoor het transparant moet zijn dat je particulier vermogen in het buitenland hebt. Zien jullie dat terug?

De heer **Eikelenboom**:

Dat zien wij niet terug. Het lijkt mij een vrij optimistische gedachte dat als je eenmaal een wet hebt ... Je gaat fietsen door rood licht verbieden en dan wordt er niet meer door rood licht gefietst. We kunnen hier eigenlijk niets over zeggen.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb nog een ander punt. In antwoord op de vragen die collega Van Dam stelde, zei de heer Kleinnijenhuis: waarom zou je naar het buitenland gaan als je het vervolgens toch bij de Belastingdienst opgeeft?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat klopt.

Mevrouw **Leijten**:

Er zijn legitieme redenen om een Ltd of een buitenlandse vestiging te hebben, bijvoorbeeld als je een economische activiteit hebt. U gaf het voorbeeld van de scheepsbouwer. Dat is evident. Dan is er ook economische activiteit en dan valt het volgens de definitie van onze tweede gast van gisteren, de heer Van Koningsveld, niet onder een offshoreconstructie. De Belastingdienst heeft gezegd: als wij achter vermogen aanzitten en wij zien dat er een buitenlands trustkantoor bij aanwezig is, dan is dat voor ons altijd een rode vlag. Zouden jullie dat ook onderschrijven?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ik vond het wel een opvallende uitspraak. Je kunt je voorstellen dat er vanuit het buitenland zo naar Nederland wordt gekeken.

Mevrouw **Leijten**:

Zeker. Die vraag hebben wij ook gesteld, maar daar konden ze geen antwoord op geven. Denkt u dat belastingdiensten of opsporingsdiensten in het buitenland als ze kijken naar constructies door Nederland, met de trustsector van Nederland, denken: dat is een rode vlag?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Dat durf ik niet te zeggen. De Belastingdienst zegt dit over het buitenland, maar ik kan mij voorstellen dat het andersom precies zo werkt. Je loopt tegen een muur aan. Je komt bij een trustkantoor uit en verder weet je niks. Dan ga je je afvragen: wat zit er achter die muur? Dat wil je weten. Ik denk dat het andersom precies zo werkt.

Mevrouw **Leijten**:

Wij zijn op zoek naar de fiscale constructies die er zijn, zowel voor vermogens vanuit Nederland in het buitenland als voor buitenlandse vermogens in Nederland. U zegt eigenlijk: ja, die constructies zijn er, soms fiscaal en soms anderszins – dan gaat het om witwassen en crimineel geld – en in de kern gaat het om verhullen.

De heer **Kleinnijenhuis**:

Ja. Dat is altijd de gemene deler. Het kan dan gaan om belastingontwijking, maar het kan ook om andersoortige dingen gaan. Er wordt vaak over belastingparadijzen gesproken, maar eigenlijk zou je het «verhullingsparadijzen» moeten noemen. Het is niet bekend dat je daar zit. Vervolgens wordt er ook geen belasting op je geld geheven. Dat is allemaal mooi meegenomen. In heel veel gevallen zal dat wel de ultieme motivatie zijn. Die motieven zien we niet vaak terug in de Panama Papers. De gemene deler is wel dat je het liefste buiten beeld wilt blijven.

De heer **Eikelenboom**:

Je kunt je altijd afvragen waarom voor bepaalde constructies is gekozen. Ik kom terug op het voorbeeld van die Nederlandse scheepswerf. Dat is eigenlijk vrij simpel. Ze gaan naar Panama. Ze hebben maar één buitenlandse vennootschap opgericht, namelijk die Ltd in Panama. Dat staat keurig netjes vermeld in hun jaarverslag. Je ziet ook ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar dat is geen verhullende constructie.

De heer **Eikelenboom**:

Absoluut niet. Het is gekke is ook: bij een verhullende constructie gaat het om soms wel zes of zeven lagen. Ik heb eerder in dit verhoor een voorbeeld daarvan gegeven. Dat betekent dat je in al die landen waar je actief bent, bijvoorbeeld jaarlijks je contributie aan de Kamer van Koophandel moet betalen. Je moet notarissen en advocaten inhuren. Je moet dus geld betalen, en niet alleen om de constructie op te zetten.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe anoniemer je wilt zijn, hoe groter dat vermogen is of hoe schimmiger de herkomst van het vermogen is, des te meer je moet betalen.

De heer **Eikelenboom**:

Hoe duurder de opzet van die constructie is, hoe duurder het onderhoud van die constructie is. Maar waarom zou je dat doen? Voor zover ik weet proberen de meeste ondernemers iets goedkoper voor elkaar te krijgen.

Mevrouw **Leijten**:

Oké. Ik heb geen vragen meer.

Voorzitter: Nijboer

De heer **Van der Lee**:

Ik heb zelf nog een drietal vragen. Ik kom even terug op John Doe. In andere leak cases zijn klokkenluiders veroordeeld. John Doe heeft een manifest geschreven, maar als ik het goed heb begrepen, vraagt hij geen vrijwaring voor zichzelf als persoon, maar gaat het erom dat de jurisdictie, in dit geval in Nederland, een regeling treft die klokkenluiders in dit soort gevallen beschermt. Als Nederland dat zou doen, zou hij accepteren dat de database volledig wordt opengesteld voor de Nederlandse fiscus. Is dat juist?

De heer **Eikelenboom**:

De heer Kleinnijenhuis heeft dat beter bestudeerd.

De heer **Kleinnijenhuis**:

John Doe wil er in ieder geval wel duidelijke voorwaarden aan verbinden. Het manifest is openbaar. Dat kan ik nog wel even opsturen. Een van de voorwaarden die hij stelt, is dat er op een fatsoenlijke manier mee wordt omgegaan.

De heer **Van der Lee**:

En hebt u indicaties dat er ergens op de wereld een belastingdienst is die al wel met hem tot een vergelijk is gekomen?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Die signalen heb ik nog niet gezien.

De heer **Van der Lee**:

Dan kom ik op een ander onderwerp: het UBO-register. Dat is al een paar keer besproken. Dat register is tot stand gekomen op basis van de vierde antiwitwasrichtlijn die in Europa overeen is gekomen. Is het juist dat in deze richtlijn niet staat dat er bijvoorbeeld ook in Nederland een trustregister moet worden opgesteld, omdat de trust geen juridische rechtsvorm in Nederland is?

De heer **Eikelenboom**:

Als juridische rechtsvorm bestaat de trust niet in Nederland. Dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

In het kader van de vijfde antiwitwasrichtlijn is er een discussie over het idee om ook deze plicht te introduceren, dus het opstellen van een trustregister waarbij mensen die in Nederland woonachtig zijn, het moeten melden als zij een UBO zijn van een trust. Denkt u dat dit een zinvolle stap is?

De heer **Kleinnijenhuis**:

Daar zou ik eens even over moeten nadenken. Dat was mij nog niet bekend.

De heer **Eikelenboom**:

Soms hoor je iets nieuws. Dit is ook nieuw voor mij.

De heer **Van der Lee**:

Mijn laatste vraag gaat over het nieuws van gisteren. Er is een overeenkomst bereikt over een multilateraal verdrag waarmee antimisbruikbepalingen in alle belastingverdragen kan worden geïntroduceerd, op voorwaarde dat de betrokken landen dat ratificeren. Denkt u dat dit verdrag een grote impact zal hebben?

De heer **Kleinnijenhuis**:

In theorie is het baanbrekend, omdat het voorkomt dat je over al die verschillende belastingverdragen individueel moet heronderhandelen. Dit zou in principe een grote stap kunnen betekenen, maar het moet wel in de praktijk uitgewerkt worden. Het moet geratificeerd worden, zoals u al zei. Er zijn ook een aantal opties als het gaat om de vraag hoe die antimisbruikbepalingen eruit moeten zien. Dat moet matchen tussen de landen wanneer ze belastingverdragen hebben afgesloten. Ze moeten dus beide voor dezelfde optie kiezen. Als dat niet het geval is, moeten ze alsnog om de tafel om zelf te heronderhandelen over het verdrag. De praktijk zal dus iets weerbarstiger zijn.

De heer **Van der Lee**:

Uit de publiciteit blijkt dat de Verenigde Staten hebben aangegeven geen partij te willen zijn in dit verdrag. We weten ook dat veel van de doorstroomvennootschappen in Nederland worden gebruikt door Amerikaanse multinationals. Kunt u een inschatting maken van de impact? Wat zal de impact zijn als de Verenigde Staten echt niet mee gaan doen? Of vraag ik u dan te veel?

De heer **Kleinnijenhuis**:

U vraagt me te veel. Ik weet niet precies wanneer, maar binnenkort komt hier een hoogleraar die wat meer zicht heeft op het fiscale terrein. Dit zou wel een zinnige vraag voor hem zijn.

De heer **Van der Lee**:

Oké. Dat waren mijn vragen. Dan geef ik het woord weer terug aan onze voorzitter, de heer Nijboer.

De **voorzitter**:

We komen tot het eind van het verhoor. Het is niet heel gebruikelijk dat het Nederlandse parlement journalisten verhoort. Maar de Panama Papers en het internationale onderzoek was een van de aanleidingen voor ons onderzoek. Ik zeg «een van de aanleidingen», maar het was wel een belangrijke aanleiding. Het leek ons dus goed om het toch te doen. Ik dank u voor uw antwoorden.

Sluiting 11.18 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 8 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: mevrouw Van Gorkum.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 12.02 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mevrouw Van Gorkum. Welkom bij de parlementaire ondervragingscommissie fiscale constructies. Deze commissie doet namens het parlement enerzijds onderzoek naar constructies die in het buitenland plaatsvinden, voornamelijk om fiscale verplichtingen te ontwijken of te ontduiken, en anderzijds naar Nederlandse doorstroomvennootschappen, de trustsector in Nederland en het toezicht dat daarop wordt uitgeoefend.

U bent directeur toezicht en integriteit bij De Nederlandsche Bank. U wordt gehoord als deskundige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen. Ik vraag u om met de belofte te bevestigen dat u uw verslag onpartijdig en naar beste weten zult uitbrengen.

In handen van de voorzitter legt mevrouw Van Gorkum de belofte af.

De voorzitter:

U hebt een position paper aan ons gestuurd, die ook op de website van de Tweede Kamer gepubliceerd zal worden. Waarvoor dank. U hebt aangegeven een openingsverklaring te willen afleggen. Daarvoor geef ik u graag eerst gelegenheid.

Mevrouw Van Gorkum:

Dat klopt, dank u. Dank dat uw commissie De Nederlandsche Bank in de gelegenheid stelt om zijn bevindingen met u te delen. Wij geven graag gehoor aan deze oproep. Wij hebben inderdaad van de mogelijkheid gebruikgemaakt om vooraf een position paper in te sturen. Die position paper beschrijft de trustsector en ons toezicht op die sector. Ik zal hier nu niet verder op ingaan.

De kernactiviteit van Nederlandse trustkantoren is het besturen van Nederlandse vennootschappen, die vaak om fiscale redenen in het leven zijn geroepen. Wij zien erop toe dat trustkantoren hun integriteitsrisico's, waaronder de fiscale risico's die verbonden zijn aan hun dienstverlening, kennen en beheersen. Ons toezicht bestaat uit risicogebaseerde onderzoeken en uit onderzoeken naar aanleiding van incidenten. Bevindingen uit deze onderzoeken leiden tot concrete aanbevelingen aan individuele trustkantoren, maar ook aan de sector als geheel. In sommige gevallen leiden deze tot het opleggen van formele maatregelen, bijvoorbeeld

aanwijzingen tot herstel en boetes, maar ook tot het intrekken van de vergunning.

De afgelopen twee jaar zijn wij daarnaast nadrukkelijk in gesprek gegaan met de sector om verbeteringen te bewerkstelligen. Wij hebben seminars en rondetafelgesprekken georganiseerd en richtlijnen uitgebracht. Trustkantoren kunnen wat ons betreft nu niet meer volhouden dat ze de wet niet kennen of dat ze niet precies weten wat er van hen wordt verwacht. De trustsector heeft ook kunnen merken dat DNB als toezichthouder ingrijpt als onze bevindingen daar aanleiding toe gaven. Toch zien wij nog steeds te veel tekortkomingen en incidenten in deze sector. De sector moet dus veranderen. Wij denken dat de sector alleen bestaansrecht heeft als hij zich weet te transformeren tot een professionele marktpartij. Dankzij versterkt toezicht zijn er stappen gezet in de goede richting. Om die voortgang vast te houden, moet de sector zelf meer in beweging komen en is het nodig dat het onderliggend wettelijk kader wordt versterkt.

Voor verdere achtergronden verwijs ik u naar onze position paper. Ik beantwoord natuurlijk graag uw vragen.

De voorzitter:

Dank u wel. Dat was een heldere openingsverklaring, en u hebt ons een heldere paper gestuurd. Het verhoor zal worden afgenomen door de heren Van der Lee en Paternotte, maar andere commissieleden zullen u ook vragen stellen.

Ik geef voor de eerste vragen het woord aan de heer Van der Lee.

De heer Van der Lee:

Goedemiddag, mevrouw Van Gorkum. We hoorden in het voorafgaande verhoor dat u een soort waarschuwing hebt gehad voorafgaand aan de verschijning van de Panama Papers. Kunt u ons vertellen wanneer u voor het eerst geïnformeerd werd over dit lek?

Mevrouw Van Gorkum:

Dat weet ik niet precies. In mijn herinnering zijn de Panama Papers vorig jaar mei verschenen, misschien zelfs iets eerder.

De heer Van der Lee:

April.

Mevrouw Van Gorkum:

In april. Wij hebben een afdeling communicatie. Eventuele aankondigingen of vragen aan het adres van de trustsector komen normaal gesproken daar binnen en worden dan doorgeleid aan de toezichthouders op de trustsector.

De heer Van der Lee:

Als ik u zo beluister, staat u niet scherp voor de geest dat u voor 3 april 2016 wist dat dit eraan zat te komen. Niet persoonlijk.

Mevrouw Van Gorkum:

Nee, niet bij mij.

De heer Van der Lee:

Toen u die wereldwijde publicaties zag vanaf 3 april, wat was toen uw eerste reactie?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het was voor ons buitengewoon nuttige informatie. Wij hebben die informatie uiteraard onmiddellijk bekeken en geanalyseerd. Dat heeft er bij ons toe geleid dat wij uitvragen hebben gedaan, zowel bij de kantoren die erin werden genoemd, als veel breder binnen de sector. Dat heeft in sommige gevallen geleid tot het doen van onderzoek van onze kant.

De heer **Van der Lee**:

Gisteren hoorden wij vanuit de Belastingdienst dat die vrij nadrukkelijk een onderscheid maakte tussen trustkantoren buiten en in Nederland. Herkende u dat verschil? Of dacht u: ik heb de Panama Papers en publicaties erover gezien, en wat ik tegenkom over de trustsector in het buitenland, speelt eigenlijk precies zo in Nederland?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik weet dat er in het buitenland uiteraard ook een trustsector is. Luxemburg is er ook groot in. Tegelijkertijd is het toezicht dat wij uitoefenen op de trustkantoren vrij uniek. Trustkantoren moeten bij ons aan vrij strenge vereisten voldoen wat betreft cliëntonderzoek en transactiemonitoring.

De heer **Van der Lee**:

Dat is inderdaad waar ik graag met u over door wil spreken: de minimale vereisten waaraan trustkantoren volgens de huidige wetgeving moeten voldoen. Kunt u ons exact uitleggen welke vereisten dat zijn?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Trustkantoren moeten allereerst – overigens moeten andere sectoren dat ook – hun integriteitsrisico's in beeld brengen, die analyseren en er vervolgens een passende beheersing op instellen. Als dat eenmaal is gebeurd, moet het worden vertaald in beleid, procedures en maatregelen. Het komt erop neer dat trustkantoren een goed cliëntonderzoek moeten doen alvorens met een cliënt in zee te gaan. Als een cliënt eenmaal is geaccepteerd, moet een trustkantoor ook voortdurend transacties van die cliënt monitoren. Daarnaast verwachten wij dat trustkantoren geschikte en betrouwbare bestuurders hebben. Er is ook het vereiste van de drie lijnen van verdediging: business, compliance en audit.

De heer **Van der Lee**:

Als u spreekt over «cliënt», over wie hebben we het dan precies? Hebben we het dan over de uiteindelijke belanghebbende, of kan dat ook een tussenpersoon zijn?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Beide. Trustkantoren hebben over het algemeen het bestuur van doelvennootschappen, zoals die worden genoemd. Ze zijn dus verplicht om te controleren wie de cliënt is. De uiteindelijke belanghebbende van de structuur hoort daarbij. Het kan ook zo zijn dat een cliënt wordt aangedragen door bijvoorbeeld een belastingadviseur of een andere tussenpersoon. Ook dan moet het trustkantoor uiteraard goed weten wie het tegenover zich heeft.

De heer **Van der Lee**:

Er is dus een harde plicht om te weten wie de uiteindelijke belanghebbende is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u ons uitleggen hoe trustkantoren onderzoeken wie de uiteindelijke belanghebbende is.

Mevrouw **Van Gorkum**:

In ieder geval door de identiteit op te vragen. Daarnaast kunnen ze de identiteit nog verifiëren. Dan doe je meer dan alleen horen wat de identiteit is, maar check je ook of dat de correcte identiteit is. Daarnaast zijn er natuurlijk allerlei andere mogelijkheden denkbaar om er een beter zicht op te krijgen. Als het gaat om een UBO, een ultimate beneficial owner, uit een hoogrisicoland, kun je bijvoorbeeld bronnenonderzoek doen of ter plekke informatie opvragen.

De heer **Van der Lee**:

Hebt u een beeld van het aantal gevallen waarin daadwerkelijk achterhaald is wie de uiteindelijke belanghebbende is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat weet ik niet. Het is wel zo dat het een trustkantoor niet vrij staat om met dienstverlening te starten zonder dat zeker te weten. Het komt in onze onderzoeken natuurlijk wel voor dat de identiteit van de UBO toch niet bekend is.

De heer **Van der Lee**:

Hoe controleert u precies of dat onderzoek adequaat is uitgevoerd?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het is een grote groep kantoren. Er zijn individuele kantoren. Een aantal kantoren valt onder een groepsvergunning. Wij houden daar groepstoezicht op. Dat is geen accounttoezicht, een-op-een, maar groepstoezicht. Wij bekijken van tevoren waar de hoogste risico's zitten en kiezen daar onze thema's bij. Die onderzoeken doen we dus. Vervolgens bepalen we per onderzoek een selectie van de kantoren die we bezoeken. Als we op bezoek gaan, trekken we steekproefsgewijs een aantal dossiers na. We lopen die dossiers door om te bekijken hoe het cliëntonderzoek is uitgevoerd. Dat betekent enerzijds dat het onderzoek moet zijn uitgevoerd, anderzijds dat zichtbaar moet zijn wat dat onderzoek heeft opgeleverd.

De heer **Van der Lee**:

Hebt u op basis van dat werk ervaringscijfers over in hoeveel procent van de gevallen adequaat onderzoek is verricht en in hoeveel procent niet?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat is helaas in een groot aantal gevallen niet op orde. Ik moet daarbij zeggen dat wij risicogebaseerd onderzoek doen. Wij komen dus, als het goed is, vooral daar waar wij de hoogste risico's zien. Maar van de onderzoeken die wij doen, is een groot aantal niet op orde. Daarbij kunt u onderscheid maken tussen «ernstige tekortkomingen» en «niet op orde». Ik vind het lastig om daar cijfers over te noemen. Vorig jaar was ik hier voor het rondetafelgesprek van de vaste Kamercommissie. Toen hadden wij een aantal onderzoeken gedaan die goed met elkaar vergelijkbaar

waren en was de leus een beetje dat drie van de vijf bezochte kantoren echt niet op orde waren en de andere twee ook nog niet compleet waren. Of dat nu ook exact de verhouding is, durf ik zo niet te zeggen, maar dat geeft u denk ik wel een beeld van de verhouding.

De heer Van der Lee:

Ja, maar nog wel vrij abstract als ik eerlijk ben. Drie van de vijf niet op orde, maar wat is «niet op orde»? U zegt: een groot aantal. Iemand kan zeggen: 10% vind ik een groot aantal. Iemand anders zal zeggen: het moet meer dan de helft zijn. Kunt u niet iets meer, ook kwantitatief, aangeven hoe omvangrijk het niet goed doen van cliëntonderzoek is.

Mevrouw Van Gorkum:

Ik denk dat dat vrij concreet is. Vorig jaar was de constatering dat van de vijf bezochte kantoren er bij drie kantoren ernstige tekortkomingen waren. Bij de andere twee was de bedrijfsvoering ook niet op orde. U moet zich voorstellen dat wij met ons risicogebaseerde onderzoek niet alle trustkantoren raken, maar wel een groot deel daarvan. Ik denk dat we in het afgelopen jaar zo'n 45% van de populatie hebben geraakt met ons toezicht.

De heer Van der Lee:

Naast cliëntonderzoek is het ook de taak van trustkantoren om te achterhalen waar het vermogen vandaan is gekomen dat betrokken is bij een bepaalde constructie. Kunt u ons zeggen hoe zij die taak verrichten en hoe u daarop toeziet?

Mevrouw Van Gorkum:

Een trustkantoor moet verschillende zaken beoordelen voordat de dienstverlening wordt gestart. Dat gaat dus om cliëntonderzoek, om de cliënt en de UBO identificeren en verifiëren. Daarnaast wordt gevraagd om een check te doen op de herkomst van het vermogen en de bestemming ervan. Een trustkantoor moet ook een oordeel vellen over de beoogde transactie en wat het doel van die transactie zou kunnen zijn. Wat betreft de herkomst van het vermogen – dat is uw vraag – moet het trustkantoor er zich dus van vergewissen wat de reden is dat een uiteindelijk belanghebbende überhaupt dit vermogen heeft verworven en daar een aannemelijke verklaring voor krijgen. Het is heel lastig om honderd procent zekerheid te krijgen, maar een trustkantoor moet in ieder geval een zware inspanning verrichten om de herkomst van het vermogen te achterhalen.

De heer Van der Lee:

De journalisten die ons vanochtend antwoorden hebben gegeven, gaven een oordeel over de wijze waarop trustkantoren in het buitenland totaal niet bezig zijn met het motief achter een constructie. U hebt net uitgelegd dat als het gaat om Nederland ook duidelijk moet zijn wat het doel van het vermogen is, wat het motief achter de constructie is.

Mevrouw Van Gorkum:

Dat klopt, ja.

De heer Van der Lee:

Betekent dit dat er een checklist moet worden ingevuld waarin men een bepaalde toelichting geeft? Of gaat u er ook echt naar op zoek of het doel dat wordt opgegeven een reëel doel is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

In het cliëntendossier moet het antwoord op deze vragen vastgelegd zijn, net als waar het vermogen vandaan komt, wat er met de transactie beoogd wordt en of die te begrijpen is. Een trustkantoor moet dus kunnen volgen waarom het deze transactie uitvoert. U noemt het buitenland. Ik weet dat in het buitenland op een verzoek meer eenvoudigweg wordt ingegaan. Maar trustkantoren in Nederland vragen wij wel degelijk deze onderzoeksverplichting uit te voeren.

De heer **Van der Lee**:

Dat begrijp ik, maar als zij op papier hebben aangegeven wat het doel is, onderzoekt u dan vervolgens of het ook een reëel doel is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Er moet in ieder geval de vraag gesteld zijn wat het doel van de transactie is. Op het moment dat dit niet kloppend is of er duidelijk vragen bij kunnen worden gesteld, verlangen wij wel degelijk dat een trustkantoor doorvraagt. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld fiscale constructies. Daar zal allicht een fiscaal advies aan ten grondslag liggen. Wij verlangen dan ook van een trustkantoor dat het dit advies heeft gezien, het begrijpt en ook heeft gecheckt of het een actueel advies is. Enkel opschrijven «dit is het doel dat ik te horen heb gekregen van mijn cliënt» is dus onvoldoende. Je moet ook kritisch ten opzichte van dat doel zelf staan.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil even met u doorgaan op het toezicht dat u uitoefent. U houdt toezicht op alle trustkantoren. Hoeveel trustkantoren zijn er op dit moment in Nederland?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Op dit moment zijn het er 227. Als u daarbij kijkt naar de groepsvergunningen, zijn het er uiteraard minder. Dan zijn het er ongeveer 140.

De heer **Van der Lee**:

Een paar jaar geleden was het aantal geloof ik nog 305.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

Ik geloof dat in de afgelopen drie jaar 60 kantoren de vergunning hebben ingeleverd of hebben laten intrekken. Kunt u ons uitleggen waarom dat is gebeurd?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, dat klopt. In ongeveer drie jaar tijd is het aantal kantoren van 299 naar 227 teruggegaan. Voor een deel zijn vergunningen op eigen initiatief ingeleverd, soms omdat de wet- en regelgeving is aangescherpt en kantoren het niet langer als aantrekkelijk zagen om de dienstverlening door te zetten, maar ook omdat wij zelf het initiatief hebben genomen om een vergunning in te trekken.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u ons expliciet bevestigen dat het in Nederland verboden is om trustdiensten aan te bieden zonder vergunning?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat kan ik bevestigen.

De heer **Van der Lee**:

Maar het komt wel voor dat dit gebeurt zonder vergunning.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, er komt ook, wat wij noemen, illegale trustdienstverlening voor. Als dat onder onze aandacht wordt gebracht, acteren wij daar altijd op. Daar wordt onderzoek naar gedaan. Wij kunnen een aanwijzing geven om met activiteiten te stoppen. Wij kunnen ook een boete opleggen en aangifte doen bij het Openbaar Ministerie.

De heer **Van der Lee**:

DNB houdt ook toezicht op banken. Maar als het gaat om trustkantoren verricht u louter integriteitstoezicht.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u ons uitleggen wat het verschil is tussen de wijze waarop u toezicht houdt op banken en op trustkantoren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Op banken houden wij niet alleen integriteitstoezicht, maar ook prudentieel toezicht. Trustkantoren noemen wij «financiële instellingen», maar zij zijn een vreemde eend in de bijt in de zin dat zij geen geld onder zich houden. De hoofdmoot van hun werkzaamheden is bestuur verlenen. Daarnaast verschaffen ze een adres en doen ze administratieve en eventueel compliancetaken.

De heer **Van der Lee**:

Hebt u naar uw oordeel voldoende capaciteit als DNB om uw toezichthoudende taken richting de trustsector adequaat uit te voeren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Al onze toezichttaken voeren wij risicogebaseerd uit. Ik denk niet dat wij toe moeten naar een situatie waarin op ieder kantoor bij iedere situatie een toezichthouder staat. Je wilt sowieso risicogebaseerd toezicht blijven uitoefenen.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u uitleggen waarom?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat het niet meer in verhouding staat om voor elk muizenhol een val te zetten. Wij oefenen op ontzettend veel instellingen toezicht uit. Op meer dan 1.000 instellingen oefenen wij integriteitstoezicht uit. Er staat een ongelooflijk grote capaciteit tegenover als je op alle instellingen full-fledged toezicht uitvoert. Ik denk ook niet dat dit nodig is. Normaal gesproken is er aanleiding om toezicht uit te voeren. Een heleboel zaken gaan binnen de sector ook gewoon goed. De reden dat wij vorig jaar aan de bel hebben getrokken, was omdat er in de trustsector wel heel veel tekortkomingen en incidenten zijn en dat de verhouding zoek is. Wij hebben tijdelijk extra capaciteit gekregen van het Ministerie van Financiën, in de aanloop naar een nieuwe trusttoezichtwet. Ik denk dat we met die capaciteit op zichzelf goed uit de voeten kunnen. Het versterkte

toezicht heeft ook tot goede stappen geleid. Om dat vast te houden, is het wel nodig dat de sector zelf in beweging komt en er een nieuwe trusttoezichtwet komt.

De heer **Van der Lee**:

U komt misstanden tegen, zo hebt u verklaard. Kunt u ons uitleggen hoe u besluit om bestuursrechtelijk op te treden dan wel de gang naar het Openbaar Ministerie te maken?

Mevrouw **Van Gorkum**:

We oefenen eigenlijk preventief toezicht uit. We letten erop dat de bedrijfsvoering zodanig is ingericht dat de kans op een misstand zo klein mogelijk is. Wij zijn dus niet zelf op zoek naar bijvoorbeeld witwassen of terrorismefinanciering, wat uiteraard wel een gevolg kan zijn van een mankerende bedrijfsvoering. Het is niet onze taak; wij letten vooral op de bedrijfsvoering. Als wij vermoedens hebben van misstanden, zullen wij altijd contact zoeken met onze ketenpartners binnen het FEC (Financieel Expertise Centrum). Wij hebben een tripartiete overleg waarin we bepalen of een zaak bestuursrechtelijk of strafrechtelijk wordt afgedaan in dit soort situaties. Een heleboel zaken is alleen bestuursrechtelijk af te doen. De zaken waar u nu op doelt, bijvoorbeeld het niet melden van ongebruikelijke transacties, zijn te kwalificeren als economisch delict en kunnen dus ook strafrechtelijk worden afgedaan. In zo'n geval wordt de keuze gemaakt of DNB of het OM de afdoening doet.

De heer **Van der Lee**:

Straks gaan we hierover verder spreken met u. Ik wil ook nog weten of er in uw beleving een minimumomvang is voor wat een trustkantoor zou moeten zijn. Er zijn allerlei compliance-eisen. We weten van de 227 kantoren dat ze in omvang nogal verschillen. Wat is de minimale capaciteit die een trustkantoor nodig heeft om adequaat te kunnen functioneren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Eigenlijk is dat niet aan ons om te zeggen. Precies wat u zegt: het is belangrijk dat compliance goed en onafhankelijk functioneert, met sinds 2015 ook een auditfunctie. Het is voorstelbaar dat je dat tussen kantoren onderling of op een andere manier goed inricht. Vanuit de branchevereniging is weleens gezegd dat vijftien een minimaal aantal zou moeten zijn. Dat weet ik niet. Ik denk dat het vooral belangrijk is dat de functies op een goede manier zijn ingericht. In theorie kan dat natuurlijk ook met een klein aantal personen.

De heer **Van der Lee**:

Vindt u het niet tot uw taak als toezichthouder behoren dat u een oordeel over de minimale capaciteit heeft?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat denk ik niet. Het is onze taak om een oordeel te vellen over de vraag of de functies juist en onafhankelijk zijn ingericht. Als dit het geval is, is de omvang een bijzaak.

De heer **Van der Lee**:

Kan één persoon in een eenmansbedrijf die taak verrichten, in uw opvatting?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Nee, dat is niet mogelijk, omdat je niet als persoon op jezelf kunt toezien. Je zult in ieder geval onafhankelijke monitoring moeten inrichten. Het is wel mogelijk om met een ander kantoor samen te werken en te vragen of een compliance officer van een ander kantoor de activiteiten binnen je eigen kantoor kan monitoren.

De heer **Van der Lee**:

Ik geef nu graag het woord aan mijn collega, die doorgaat op de tekortkomingen in de trustsector.

De heer **Paternotte**:

Ik ga nog heel even door op de capaciteit. U vertelde net dat er in aanloop naar de nieuwe Wet toezicht trustkantoren sprake is van versterkt toezicht en u nu extra capaciteit hebt. Hoeveel mensen hebt u nu om het integriteitstoezicht op de 227 trustkantoren te houden?

Mevrouw **Van Gorkum**:

We hebben veertien fte, inclusief ondersteuning en aansturing.

De heer **Paternotte**:

Veertien fte, hoeveel mensen zijn dat?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat zijn ook veertien fulltimetoezichthouders, dan wel ondersteuning/aansturing.

De heer **Paternotte**:

Hoeveel daarvan zijn zelf toezichthouder?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij hebben maar zeer beperkte ondersteuning en zeer beperkte aansturing. Je komt al snel op twaalf fte uit.

De heer **Paternotte**:

Twaalf mensen houden dus fulltime toezicht op de trustsector in Nederland.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, en dat kan dus in verschillende hoedanigheden zijn. Het kunnen mensen zijn die on-sitetoezicht uitvoeren, maar ook mensen die bij de vergunningverlening of de toetsing van de bestuurders betrokken zijn.

De heer **Paternotte**:

Helder. Ik wil nu met u doorgaan naar de tekortkomingen in de trustsector. U was net duidelijk kritisch op de Nederlandse trustsector. Er zijn ernstige tekortkomingen, zegt u. Dat sluit aan bij uitspraken die u in de position paper hebt gezet en die u eerder in de media hebt gedaan. Ik haal één uitspraak uit Het Financieel Dagblad aan, die u deed in een interview van 25 januari 2017. U hebt daarin gezegd dat het overgrote deel van de bevindingen uit onderzoeken van DNB best zorgelijk is en dat er ernstige tekortkomingen aan zitten. Kunt u ons een beeld geven van de belangrijkste ernstige tekortkomingen die u aantreft?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat zijn vooral de basisvereisten van de Wet toezicht trustkantoren, namelijk het doen van een goed cliëntonderzoek en het uitvoeren van adequate transactiemonitoring.

De heer **Paternotte**:

U hebt het over goed cliëntonderzoek. U gaf net al aan hoe u in de boeken kijkt en tot de conclusie komt dat het niet altijd helemaal goed verloopt, maar wat voor tekortkomingen zijn dat? Waar gaat het mis?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Bijvoorbeeld dat er te weinig is doorgevraagd of dat de UBO niet bekend is. Aan dat soort basisvereisten is dan niet voldaan.

De heer **Paternotte**:

De UBO is niet bekend, maar er wordt wel ...

Mevrouw **Van Gorkum**:

Er worden wel zaken gedaan met de cliënt.

De heer **Paternotte**:

Oké. Hoe komt het dat die tekortkomingen zo ernstig zijn en dat u die zo vaak aantreft?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk, maar dat is een invulling van onze kant, dat commerciële redenen dan toch de doorslag geven. Onderzoek kost extra tijd. In de tussentijd kan de cliënt misschien overstappen naar een andere partij die de drempel wat minder hoog legt. Of misschien gaat het eenvoudigweg om niet goed weten of niet goed willen.

De heer **Paternotte**:

Als iemand als klant wordt geweigerd door een trustkantoor omdat het te weinig te weten kan komen over het motief of de uiteindelijke belanghebbende, weet u dan ook of die persoon bij een volgend trustkantoor terecht kan komen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat zou in principe kunnen. Wij zijn uiteraard zeer geïnteresseerd in wat er gebeurt met cliënten die niet worden geaccepteerd of waar alsnog afscheid van wordt genomen als ze wel zijn geaccepteerd.

De heer **Paternotte**:

Weet u ook wat er gebeurt met die cliënten?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Van een aantal kantoren weten we dat. Overigens vraagt de nieuwe trusttoezichtwet ook dat, als cliënten onderling wisselen van kantoor, de kantoren elkaar informeren over de reden daarvan. Op dit moment is dat niet zo. Wel houden veel kantoren lijsten bij van cliënten die zij weigeren. Die lijsten vragen wij af en toe op. Wij bekijken ook af en toe waar die cliënten toch weer opduiken, om te proberen daar een blik op te houden.

De heer **Paternotte**:

Wat is «af en toe»?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het gebeurt niet heel vaak, maar daar zeg ik meteen bij: wij hebben uiteraard ook geen volledig beeld van welke cliënten afscheid wordt genomen of welke cliënten niet worden geaccepteerd.

De heer **Paternotte**:

Maar u vraagt soms lijsten op waardoor u een indruk hebt.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Welke andere ernstige tekortkomingen zou willen noemen naast het niet kennen van de uiteindelijk belanghebbenden?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Die zitten op alle aspecten die getoetst moeten worden voor met de dienstverlening kan worden gestart. Is duidelijk welke transactie is beoogd en wat het doel van de transactie is? Zijn de herkomst en bestemming van middelen gecheckt? Is dat ook genoteerd in een dossier? Ook zien we dat er, zeker als het gaat om UBO's uit hoogrisicoland of PEP's (politically exposed persons), af en toe media-aandacht of berichtgeving over is. Wij verwachten van een trustkantoor dat het daar vervolgens op inspeelt. Dat zien wij niet altijd gebeuren.

De heer **Paternotte**:

Dus als er een PEP-hit is, dus de transactie wordt bekeken en wordt gezien dat er sprake is van een politically exposed person, oftewel iemand uit de politiek, wordt daarna geen onderzoek gedaan naar wat het betekent voor het motief achter de transactie?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Op zich is het prima om een PEP te accepteren, maar als er vervolgens mediaberichten zijn waarin die PEP in een kritisch daglicht wordt gesteld, verwachten we wel van het trustkantoor dat het opnieuw bekijkt of het risicoprofiel wel passend is en of er aanleiding is om de dienstverlening bij te stellen.

De heer **Paternotte**:

Wordt er op zijn minst wel altijd gegoogeld?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Soms, niet altijd.

De heer **Paternotte**:

Niet altijd: zelfs dat niet.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Er zijn uiteraard ook kantoren bij wie dit allemaal wel goed loopt. De goeden niet te na gesproken, zien wij nog te veel dat dit soort basisvereisten niet worden nageleefd.

De heer **Paternotte**:

Het is opvallend dat u zegt: de goeden niet te na gesproken. Er zijn inderdaad een aantal kantoren die zich netjes aan alle integriteitsvereisten houden. Maar u noemt de goeden de uitzondering op de regel. In uw position paper schrijft u: «Ruim 13 jaar nadat de Wet toezicht trustkantoren is ingevoerd» – dat is de wet op basis waarvan DNB toezicht op de trustsector is gaan houden – «heeft de sector als geheel, de goeden niet te na gesproken, nog altijd moeite om te voldoen aan vereisten die de wet stelt aan de bedrijfsvoering». Een doorsnee iemand zou kunnen bedenken dat als de maximumsnelheid op de snelweg omlaaggaat, hij de volgende dag geflitst kan worden en een boete kan krijgen. Maar dertien jaar nadat

de Wet toezicht trustkantoren is ingevoerd, voldoet het grootste deel van de sector nog niet aan de vereisten uit die wet. Hoe kan dat?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk voor een deel omdat de sector zichzelf zal moeten transformeren. Voor een deel gaat helpen dat het onderliggend wettelijk kader wordt bijgesteld. Wij zien in de praktijk vaak dat als er toezichtaandacht is, er ook verbetering komt. Blijkbaar is die externe toezichtaandacht nodig om de verbeteringen te bewerkstelligen. Wij organiseren een trustseminar: meteen daarna zien we een piek in het aantal ongebruikelijke transacties dat is gemeld. Wij gaan op toezichtbezoek en kondigen dat aan: wij zien dat dossiers zijn bijgewerkt op de datum dat wij het bezoek hebben aangekondigd. Kennelijk kan het wel, maar is externe stimulans nodig om kantoren in beweging te krijgen.

De heer **Paternotte**:

Het kan wel, dus. U gaf net aan: wij kiezen bewust voor risicogestuurd toezicht en je moet niet meer willen. Het wettelijk kader gaat veranderen. Mijn vraag ging erover dat er nu een wet is, maar dat aan de vereisten uit die wet al niet voldaan wordt. Dat staat los van het toekomstige wettelijk kader. U zegt ook: de sector zou zichzelf moeten transformeren. Welke rol hebt u als toezichthouder om ervoor te zorgen dat de wet wordt nageleefd?

Mevrouw **Van Gorkum**:

In ieder geval door adequaat toezicht te houden en te handhaven waar dat nodig is. Als gezegd: wij hebben de afgelopen periode heel veel de dialoog gevoerd met de sector, om die ertoe te bewegen actie te ondernemen. Dat heeft zeker wel tot veranderingen geleid, maar die voortgang moet vastgehouden worden om een omslag te bewerkstelligen.

De heer **Paternotte**:

Bent u er zeker van dat die voortgang wordt vastgehouden?

Mevrouw **Van Gorkum**:

In ieder geval is de aanloop daartoe er wel. We zien verbetering en verandering. Dat is positief. De branchevereniging doet ook zijn best om richtlijnen te geven en de leden te stimuleren om zichzelf te verbeteren. Dat is dus positief. Of dat voldoende is en hoe snel dat gaat, moet uiteraard de toekomst uitwijzen.

De heer **Paternotte**:

De constatering is dat er ernstige tekortkomingen zijn en dat die al best lang bestaan. U geeft heel bewust aan dat u kiest voor enigszins bescheiden toezicht, risicogestuurd en vooral gericht op de maatregelen waarvan u het belangrijk vindt dat ze in de interne bedrijfsvoering worden genomen. U blijft ernstige tekortkomingen zien. Kan het toezicht op dezelfde manier doorgaan?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dertien jaar lijkt misschien lang, maar op zich is het toezicht vrij jong. Op andere sectoren houden we veel langer toezicht dan op de trustsector. De eerste jaren zijn wij bezig geweest om deze groep überhaupt te legaliseren en veel te doen aan voorlichting en educatie. De laatste jaren hebben we vooral sterk ingezet op handhaving, om het signaal af te geven

dat dit zo niet kan voortgaan. In die zin ben ik wat minder negatief daarover. Dat gezegd zijnde ...

De heer **Paternotte**:

U sprak over voorlichting en educatie en noemde al een seminar dat u hebt gehouden.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat doen wij nu naast ons toezicht en onze handhaving.

De heer **Paternotte**:

Is het ingewikkeld voor de trustsector om de wet goed te begrijpen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat denk ik niet. Ik denk dat het absoluut te doen is om die wet na te leven, maar dat het wel moet gebeuren.

De heer **Paternotte**:

Waarom zijn voorlichting en educatie, dus onderwijs, en die seminars dan zo hard nodig, en waarom ziet u juist daarna meer meldingen van ongebruikelijke transacties? Waarom ziet u dat daarna meer naleving plaatsvindt?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Door met de sector in gesprek te gaan, proberen we vooral om een gevoel van urgentie af te geven. Ik denk dat het krediet een beetje aan het opraken is en dat het dus goed is om de sector te zeggen dat die stap gezet moet worden.

De heer **Paternotte**:

Dus niet alleen de wet is nodig, maar ook een gevoel van urgentie?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

U bent al langere tijd kritisch op de sector en zegt dat de dertien jaar toezicht op deze sector best kort is; op de meeste onderdelen van het financiële stelsel houdt DNB al langer toezicht. Hoelang geeft u de sector nog voor de transformatie die volgens u nodig is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wat ons betreft had die transformatie er natuurlijk al moeten zijn. Het is niet voor niets dat wij nu een signaal hebben afgegeven en dat er een nieuwe trusttoezichtwet gaat komen. Ik vind het lastig te zeggen hoelang ik de sector geef. Het zou prettig zijn als het tempo van verandering sneller gaat. Er zullen altijd incidenten zijn en tekortkomingen worden geconstateerd. Dat geldt voor alle sectoren. Maar de verhouding tussen de kantoren die hun zaken op orde hebben en de kantoren die dat niet hebben, is nu zorgwekkend.

De heer **Paternotte**:

Die is nog steeds zorgwekkend, ja. Zijn er los van de Wet toezicht trustkantoren die nu ter consultatie voorligt maatregelen waarvan u zegt: als die genomen worden, zal die tempoversnelling waarschijnlijk wel optreden?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Buiten doorgaan met goed toezicht houden en handhaven, zou de combinatie van de sector zelf die in actie moet komen en de nieuwe trusttoezichtwet deze verandering moeten gaan bewerkstelligen. In de nieuwe trusttoezichtwet is een heel groot deel van de wensen die wij hebben geuit aan Financiën overgenomen. Dat zal voor de trustkantoren de lat hoger leggen. U vroeg of er nog andere dingen zijn, maar dit zijn vooral onze wensen: dat de sector zelf in beweging komt en dat deze trusttoezichtwet er komt.

De heer **Paternotte**:

Een groot deel van uw wensen zijn overgenomen in de nieuwe Wet toezicht trustkantoren. Welk deel van uw wensen niet?

Mevrouw **Van Gorkum**:

We hebben bijvoorbeeld ook gevraagd om kritisch te zijn op trustdienstverlening gecombineerd met belastingadvies in één groep. Daar staat Financiën welwillend tegenover, maar dat moet nog worden bekeken. Een deel van onze wensen in de Wtt moet worden uitgewerkt in lagere regelgeving. Er zal nog moeten blijken hoe die er precies uit komt te zien.

De heer **Paternotte**:

Over trustdienstverlening gecombineerd met belastingadvies gaan we straks nog even verder. U zei al dat de sector zelf in beweging moet komen. De sector heeft een branchevereniging, Holland Quaestor. Drie kwart van de markt is daarbij aangesloten. De vereniging heeft een keurmerk. U hebt aangegeven dat De Nederlandsche Bank nog geen verschillen ziet tussen trustkantoren die wel of geen keurmerk hebben. Als u geen verschil ziet, zegt het keurmerk van Holland Quaestor dan wel iets over de kwaliteit van een kantoor?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Holland Quaestor heeft een onafhankelijke stichting aangesteld, AQTO, om de visitaties te doen op basis waarvan het keurmerk wordt verstrekt. Alle leden hebben, voor zover wij weten, inmiddels het keurmerk. Toch hebben wij met een groot aantal leden nog issues lopen. Dat betekent naar ons idee dat het keurmerk nog geen keurmerk is in de zin dat de leden qua toezicht hun bedrijfsvoering helemaal op orde hebben.

De heer **Paternotte**:

Wat zou u verwachten van het keurmerk?

Mevrouw **Van Gorkum**:

In ieder geval dat wij geen tekortkomingen of incidenten meer constateren bij die kantoren.

De heer **Paternotte**:

Maar u ziet nu eigenlijk net zo veel tekortkomingen en incidenten bij kantoren met het keurmerk als bij kantoren zonder het keurmerk?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, in elk geval dekt het keurmerk niet de situatie af dat er iets aan de hand is bij een trustkantoor. Dat gezegd zijnde, denk ik dat het een heel goed initiatief is om te bekijken of de sector zelf kan komen tot een keurmerk. Als dat keurmerk inderdaad betekent dat een trustkantoor compliant is en voldoet aan de voorgeschreven wet- en regelgeving, is dat voor ons als toezichthouder natuurlijk alleen maar winst.

De heer **Paternotte**:

Deze sector heeft het keurmerk zelf ingesteld. De slager keurt niet zijn eigen vlees, maar het slagersgilde doet dat. Is dat verstandig bij een sector waarvan u eerder hebt gezegd dat de ernstige tekortkomingen een heel hoog integriteitsrisico kennen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

De opzet van het keurmerk is een andere. De branchevereniging heeft een onafhankelijke stichting gevraagd de visitaties te doen. Als het goed is, zou de uitspraak «een slager keurt zijn eigen vlees» hierop niet van toepassing moeten zijn, omdat het gaat om onafhankelijke bezoekers.

De heer **Paternotte**:

De slager heeft dus een onafhankelijke stichting ingehuurd om de visitaties te doen.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hoe onafhankelijk is daarmee het vaststellen van het keurmerk op zich? U hebt het over de visitaties, maar het keurmerk wordt dus volledig onafhankelijk beheerd?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Daar is de stichting AQTO voor, die dat doet.

De heer **Paternotte**:

U hebt het idee dat in het construct van die stichting de onafhankelijkheid volledig geborgd is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij hebben geen indicaties dat dit anders zou zijn.

De heer **Paternotte**:

Hoe verklaart u dan dat het keurmerk voor u eigenlijk nog helemaal geen keurmerk is in de zin dat het een kwaliteitsonderscheid maakt?

Mevrouw **Van Gorkum**:

De visitaties zijn kennelijk niet kritisch genoeg, of halen althans niet voldoende boven wat er bij een trustkantoor daadwerkelijk aan de hand is.

De heer **Paternotte**:

Nee, klaarblijkelijk. U hebt verder geen idee waar «m dat in zit?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Zoals ons toezicht is ingericht, vragen wij niet alleen aan een instelling om ons informatie te verstrekken, maar kijken wij ook daadwerkelijk in de dossiers. Dan kun je pas goed zien hoe de praktijk is en zie je niet hoe de praktijk in theorie zou moeten zijn.

De heer **Paternotte**:

U hebt eerder gesproken over seminars en de ontwikkeling van de sector op zich. Maar traint, helpt of onderwijst u ook de visitatiecommissies van stichting AQTO?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Nee, dat doen wij niet. Wij hebben wel aangegeven dat het wat ons betreft verstandig is om ook in de dossiers te kijken.

De heer **Paternotte**:

Want u hebt het idee dat het goed is als ze dat gaan doen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat het een spade dieper gaat om ook zelf in de praktijk te verifiëren dan om uitsluitend interviews te houden en vragenlijsten te laten invullen.

De heer **Paternotte**:

Het klinkt inderdaad niet als een keurmerk waar heel intensieve controles achter schuilgaan. Hebt u desondanks wel het idee dat zelfregulering het goede middel is voor deze sector?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij zijn over het algemeen vanuit het toezicht heel positief over brancheverenigingen en zelfregulering. Die kunnen een hele hoop werk al wegnemen. Het is ook goed als er binnen een sector een centraal punt is waar vragen worden geïnventariseerd, dat richtlijnen geeft waar dat nodig is en waar leden onderling kunnen uitwisselen wat de good practices zijn.

De heer **Paternotte**:

Goed, we gaan even door op een ander onderdeel. In 2015 heeft De Nederlandsche Bank geconstateerd dat trustkantoren die buitenlandse branches bedienen, de integriteitsrisico's zo slecht beheersen dat de vraag opdoemt of de sector deze diensten überhaupt nog wel zou moeten verrichten. Dat was dus in 2015. Is nog steeds uw beeld dat trustkantoren die buitenlandse branches bedienen de integriteitsrisico's erg slecht beheersen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het is in elk geval hoogrisicodienstverlening, omdat het gaat om dienstverlening op afstand. Het gaat om operationele branches, soms op terreinen die wij en ook de Financial Action Task Force aanmerken als «met een hoog risico», bijvoorbeeld vastgoed, grondstoffen of energie. Het is voor een trustkantoor lastig om voldoende expertise te hebben om die dienstverlening te kunnen beoordelen. Als daarbij komt dat het trustkantoor op afstand staat en niet ter plekke aanwezig is, compliceert dat de situatie nog eens extra. Ook hiervoor geldt dat het mogelijk is dat dit op een verantwoorde manier wordt uitgevoerd, maar dat zal dan echt extra aandacht van het trustkantoor vergen.

De heer **Paternotte**:

Bent u het eens met de stelling dat je de vraag moet stellen of de sector überhaupt nog wel dienstverlening zou moeten verlenen aan buitenlandse branches?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Met de opmerking dat daar extra waarborgen aan verbonden moeten zijn, denk ik dat het antwoord niet zonder meer nee is. Het zou moeten kunnen. Alleen het is absoluut hoogrisicodienstverlening, waar dus ook hoogrisicobeheersing bij hoort.

De heer **Paternotte**:

Hebt u het idee dat die extra waarborgen er ook komen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

In sommige gevallen is dat zo. In andere gevallen is dat niet zo en is deze dienstverlening dan ook onverantwoord.

De heer **Paternotte**:

Kunt u een voorbeeld geven van de gevallen waarin die extra waarborgen er zijn?

Mevrouw **Van Gorkum**:

We zien kantoren die wel degelijk expertise hebben over de operationele activiteiten die worden uitgevoerd. Deze kantoren zijn er toch in geslaagd om voldoende grip te hebben op deze buitenlandse activiteiten.

De heer **Paternotte**:

In dit verhoor hebben we al een aantal expertises doorgenomen die we moeten verwachten van trustkantoren: een goede kennis van de wet en in dit geval ook van buitenlandse branches. Is het denkbaar dat al die expertises te verenigen zijn in één persoon?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het is niet heel voor de hand liggend, maar het is mogelijk.

De heer **Paternotte**:

Het is niet voor de hand liggend, dus het kan een enorme uitdaging zijn om compliant te zijn als het trustkantoor uit één persoon bestaat.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat denk ik.

De heer **Paternotte**:

In de position paper geeft u aan dat het inherent hoge integriteitsrisico in de trustsector onvoldoende wordt beheerst, bijvoorbeeld ook omdat de wet alleen mechanisch wordt toegepast. Kunt u een voorbeeld geven van de mechanische toepassing van de wet?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Daar bedoelen we mee dat een trustkantoor een vraag stelt en een antwoord krijgt, en het daar vervolgens bij laat. Als het antwoord nieuwe vragen of op z'n minst verwondering oproept over de reden dat het kantoor wordt ingeschakeld, verwachten we dat een kantoor wel doorvraagt.

De heer **Paternotte**:

Kan het zo zijn dat een trustkantoor de wet mechanisch toepast, dat het een vinkje zet dat de vraag is gesteld, en het gevoel heeft daarmee wel te voldoen aan de wet?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik zou hopen van niet. Zij zijn ingesteld in de functie van poortwachter en van een poortwachter wordt natuurlijk een kritische houding verlangd.

De heer **Paternotte**:

Ik denk dat we de tekortkomingen hebben doorgenomen. We gaan door met de ongebruikelijke transacties en incidenten.

De heer **Van der Lee**:

Voordat ik dat doe, heb ik toch nog een vraag aan u. U spreekt over jong toezicht, dertien jaar. Het is echter een sector die al ruim 70 jaar bestaat. Kunt u begrijpen dat bij mij de vraag opkomt of DNB wel streng genoeg is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik zie niet goed het verband tussen die twee. U zegt dat wij dertien jaar toezicht hebben en dat de sector al heel lang bestaat.

De heer **Van der Lee**:

U geeft aan dat er al dertien jaar verstreken zijn en toch noemt u dat jong toezicht. U geeft aan dat de sector bezig is met zelfregulering, maar het is een sector die al 70 jaar bestaat. Vindt u het begrijpelijk dat ik de vraag heb of DNB streng genoeg is? Gebruikt u uw mandaat voldoende om op te treden daar waar er tekortkomingen worden geconstateerd?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wat ik bedoel met de dertien jaar is dat er dertien jaar toezicht is met deze eisen. De sector bestaat langer, maar hoefde zich in elk geval niet te houden aan de vereisten van de Wtt. Die eisen zijn er pas, zo u wilt, dertien jaar. Ik bedoel niet te zeggen dat dertien jaar een uitzonderlijk korte periode is. Ik vraag er alleen aandacht voor dat andere sectoren al veel langer onder ons toezicht staan en dat toen wij begonnen met het trusttoezicht, dit een doelgroep was die nog nooit iets met toezicht te maken had gehad. Tegelijkertijd is dertien jaar natuurlijk een hele periode, maar in de begintijd heeft de trustsector in elk geval moeten wennen aan toezicht, aan het vereiste voor vergunningverlening en aan de pijlers waar dat toezicht op ziet. Het is waar dat de sector zelf al heel lang bestaat, maar die heeft dus nooit aan de vereisten voor cliëntonderzoek of transactiemonitoring van de Wtt hoeven voldoen.

Op uw vraag of wij wel streng en daadkrachtig genoeg zijn: ik denk dat wij onze capaciteit uitermate effectief en efficiënt inzetten. Als gezegd, denk ik dat toezicht in de normale situatie, een gestabiliseerde situatie, risicogebaseerd kan en moet zijn. Het moment van normalisatie breekt echter nog nauwelijks aan. Dan denk ik dat na deze periode van dertien jaar het moment toch wel is gekomen om te constateren dat dat niet het geval is en dat er nog steeds heel veel tekortkomingen en incidenten zijn die wij met de capaciteit die wij hebben om dit toezicht uit te voeren niet kunnen adresseren. Daarvoor hebben wij twee hopelijk goede ontwikkelingen in het vizier, namelijk een nieuwe trusttoezichtwet en het feit dat die sector zelf in beweging moet komen.

De heer **Van der Lee**:

Ik heb nog één vraag, daarop voortbouwend. Wie houdt er toezicht op uw rol van toezichthouder? Aan wie legt u daarover verantwoording af?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij zijn een zbo, een zelfstandig bestuursorgaan, en wij leggen verantwoording af aan het Ministerie van Financiën.

De heer **Van der Lee**:

Vraagt u regelmatig instructies vanuit het ministerie over hoe u die rol moet invullen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij hebben uiteraard contact met het Ministerie van Financiën over ons trusttoezicht, zeker nu de nieuwe trusttoezichtwet in de maak is. Wij rapporteren over ons toezicht via ons jaarverslag, via de Staat van het toezicht en via de Toezicht Vooruitblik. Dat doen wij publiek. Daarnaast onderwerpen wij ons als organisatie ook aan een stakeholderanalyse, waarbij allerlei soorten stakeholders, overigens ook de trustkantoren zelf, kunnen aangeven hoe zij aankijken tegen ons toezicht.

De heer **Van der Lee**:

Dan ga ik door op uw rol als toezichthouder op de trustsector. Wat is uw oordeel over de wijze waarop de sector invulling geeft aan de rol als poortwachter waar het gaat om het voorkomen van onrechtmatige of ongebruikelijke transacties?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Trustkantoren zijn verplicht om, zoals dat in de wet staat, een voortdurende controle uit te oefenen op de transacties. Dat moet een trustkantoor dus adequaat inrichten. Het is een beetje afhankelijk van de dienstverlening hoe dat gaat. Als er ongebruikelijke transacties worden geconstateerd – dat zijn dus geen verdachte transacties, maar ongebruikelijke transacties; de drempel ligt vrij laag – is een trustkantoor verplicht om dat te melden bij de FIU, de Financial Intelligence Unit. Als de aangetroffen transacties zodanig afwijkend zijn dat een trustkantoor ook zelf vermoedens heeft dat sprake is van een verdachte situatie, is het ook verplicht om een incidentmelding te doen bij De Nederlandsche Bank. Uiteraard kan zo'n constatering ook aanleiding zijn om opnieuw te kijken naar de cliënt en zijn risicoprofiel.

De heer **Van der Lee**:

Houdt u bij hoe vaak meldingen worden gedaan vanuit de trustsector bij de FIU?

Mevrouw **Van Gorkum**:

We hebben uiteraard contact. De FIU is een van onze ketenpartners uit het FEC. Wij hebben uiteraard contact met de FIU en weten dus hoeveel meldingen er worden gedaan. Dat zijn er relatief weinig. Althans, de FIU heeft al geruime tijd opgeroepen om vaker te melden. Je moet juist, tijdig en volledig melden. Er moet dus niet alleen gemeld worden, maar er moet ook snel gemeld worden. Het aantal meldingen zou ook wat de FIU betreft wel omhoog kunnen.

De heer **Van der Lee**:

Het gaat geloof ik om 200 meldingen op een totaal aantal meldingen van meer dan 200.000. Dus nog geen promille van wat er gemeld wordt, komt uit de trustsector. Is dat juist?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik heb zo niet paraat wat de percentages zijn. Ik denk dat er zo gemiddeld twintig meldingen per maand worden gedaan. Wat wij wel zien, is dat een deel van de trustkantoren die meldingen voor zijn rekening neemt en dat die dus niet helemaal zijn uitgesmeerd over de hele sector.

De heer **Van der Lee**:

Hoe zorgelijk is dat, vindt u?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij hebben uiteraard geen blik op hoeveel transacties er daadwerkelijk gemeld hadden moeten worden, want wij zien natuurlijk niet alle transacties. Wij hebben wel de indruk, ook uit de signalen van de FIU, dat er best meer gemeld had kunnen worden. Als wij een seminar organiseren en er daarna een piek is in het aantal meldingen, is het dus kennelijk ook een kwestie van alert zijn bij de trustkantoren.

De heer **Van der Lee**:

Welke redenen spelen mee in het gegeven dat er toch relatief weinig wordt gemeld?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het kan zijn dat de transactiemonitoring niet goed wordt uitgevoerd, dus dat er eenvoudigweg geen meldingen of potentiële meldingen naar boven komen. Het kan zijn dat een trustkantoor überhaupt de transacties niet monitort of daar geen passend systeem voor heeft. Het kan zijn dat het trustkantoor wel monitort, maar dat daar false positives, meldingen die helemaal geen meldingen zouden moeten zijn, uit naar voren komen. Dan zijn de alerts niet goed afgesteld. Het kan ook zijn dat een trustkantoor hits heeft bij de transactiemonitoring, daar vervolgens zelf naar kijkt en dan toch niet overgaat tot een melding waarvan de FIU of wij, als wij dat dossier hadden bekeken, hadden gezegd dat het toch wel echt een ongebruikelijke transactie is.

De heer **Van der Lee**:

In hoeverre houdt u, naast het geven van seminars, actief toezicht op dit element, de poortwachtersrol van de trustsector? Hoe actief kijkt u naar de mate waarin ongebruikelijke transacties worden gemeld?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat doen we zeker ook. We hebben bijvoorbeeld het afgelopen jaar een themaonderzoek gehad op het terrein van transactiemonitoring. Dan kijken we specifiek naar hoe kantoren hun transacties monitoren. Dat heeft ook geleid tot richtlijnen op dit terrein. Die hebben we in concept uitgebracht. Die zijn ter consultatie aangeboden en daar hebben we ook een aantal rondetafelgesprekken over gevoerd. Die richtlijnen zijn begin dit jaar definitief gepubliceerd.

De heer **Van der Lee**:

Gisteren is de heer Van Koningsveld hier geweest. Hij heeft verklaard dat hij vindt dat de guidance vanuit DNB voor de trustsector nogal summier is vergeleken met de guidance voor de banksector. Wat vindt u van zijn opvatting?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Daar ben ik het niet mee eens. We hebben al heel lang een leidraad op dit terrein, al sinds 2011. Die leidraad hebben we juist heel uitgebreid uitgewerkt met good practices en bad practices, zoals gezegd, na besprekingen met de trustsector. Overigens stellen wij dergelijke richtlijnen ook op voor andere kantoren, voor banken, voor betaalinstellingen en voor moneytransferkantoren. Deze richtlijnen zijn zeker niet minder gedetailleerd of algemener dan die voor de andere sectoren. Het is een heel uitgebreid richtsnoer. Het is te zien op onze site. Ik denk niet dat het veel uitgebreider had gekund dan wat wij nu hebben uitgebracht.

De heer **Van der Lee**:

Is het juist dat DNB het aan de trustsector zelf overlaat om te definiëren wat maatschappelijk ongewenste belastingplanning is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij hebben geen rol bij de invordering. De belastingfaciliteiten zijn voor ons een gegeven. Wij houden toezicht op het inventariseren van de integriteitsrisico's bij trustkantoren en op de beheersing daarvan. Een van de vereisten die aan trustkantoren wordt gesteld is, naast het voldoen aan vereisten van de Wet toezicht trustkantoren, het kijken naar datgene wat maatschappelijk onbetamelijk is. Dat is natuurlijk een lastige vraag, wat maatschappelijk onbetamelijk is. In elk geval zijn trustkantoren verplicht om zich die vraag te stellen en zich daar een beeld over te vormen. Als een trustkantoor zelf denkt dat de maatschappelijke acceptatie van bepaalde structuren te laag is en dus mogelijk een reputatierisico op gaat leveren voor het kantoor, kan het besluiten om die dienstverlening niet te accepteren of te beëindigen.

De heer **Van der Lee**:

Houdt u daar nu toezicht op of is iemand anders daar verantwoordelijk voor?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat valt ook onder het toezicht van De Nederlandsche Bank.

De heer **Van der Lee**:

Dat betekent dat u het toch aan hen overlaat om te definiëren wat dat is? U zou kunnen overwegen om ook op dat terrein guidance te geven.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat het niet onze rol is als toezichthouder om dat te doen. Wat van ons wordt gevraagd, is om te checken of een trustkantoor zich de vraag heeft gesteld en zich daar een beeld van heeft gevormd. Het staat trustkantoren vrij om hun eigen dienstverlening in te richten. Wij zien kantoren die, wat wij dan noemen, een hoge risk appetite hebben, dus die bereid zijn om hoge risico's te nemen, en kantoren die dat liever niet doen. Wij zijn er niet om voor te schrijven of het een juist is of juist het ander. Wij zijn er wel om te bekijken of de integriteitsrisico's in beeld zijn gebracht, of de beheersing daarvan klopt en of het restrisico, wat er nog overblijft aan risico's, past binnen het beleid van een trustkantoor. Het kan dus zijn dat bepaalde dienstverlening voor het ene trustkantoor nog wel acceptabel is en voor het andere kantoor niet meer. Daar zit natuurlijk een bodem in. Belastingontduiking is zonder meer niet toegestaan, dus dat mag überhaupt niet. Ten aanzien van bepaalde dienstverlening kun je dus wel degelijk keuzes maken in of je die wel of niet wenselijk vindt.

De heer **Van der Lee**:

Ik denk dat het goed is om nu over te gaan naar de rol van DNB in het bredere netwerk.

De heer **Paternotte**:

Daar wil ik inderdaad mee verdergaan. Ik wil beginnen bij de manier waarop het toezicht precies werkt en dat even heel praktisch maken. U hebt dus twaalf toezichthouders. Kunt u ons even meenemen in hoe een werkdag in het leven van zo'n toezichthouder eruitziet?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Misschien moet ik even één stapje daarvoor zetten. We hebben een intelligencefunctie binnen het toezicht, dus wij proberen zo goed mogelijk de risico's binnen de sector in beeld te brengen. Dat leidt ertoe dat wij verschillende thema's formuleren aan het begin van het jaar op basis waarvan wij onze onderzoeken inrichten.

De heer **Paternotte**:

Dat hebt u verteld, hoe dat risicogestuurd toezicht in elkaar zit. Ik probeer het even naar een praktisch niveau te brengen. Wat doet een toezicht-houder op een gemiddelde werkdag?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Een toezichthouder maakt uiteraard voor zijn onderzoeken altijd een plan van aanpak. Hij doet dat binnen een themaonderzoek of omdat zich een incident heeft afgespeeld. Vervolgens gaan toezichthouders altijd samen op onderzoek.

De heer **Paternotte**:

Altijd samen, dus met twee personen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, altijd met twee personen. Zij kondigen van tevoren dat onderzoek aan. Niet lang van tevoren, maar het wordt wel van tevoren aangekondigd omdat wij ook graag met een aantal mensen binnen het kantoor spreken. Dan is het uiteraard handig als iedereen daarop is voorbereid en ook aanwezig is. Wij maken dan een deelselectie van de dossiers die aanwezig zijn.

De heer **Paternotte**:

U zei al dat het eigenlijk themaonderzoeken zijn en dat het risicogestuurd is. Er wordt dus een analyse gemaakt op basis waarvan een keuze wordt gemaakt voor een aantal trustkantoren. Zijn er nu ook trustkantoren – het zijn er 140 – waar DNB nog nooit langs is geweest, omdat dat nu eenmaal nooit paste binnen die risico's en die thema's?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Alle kantoren moeten instellingsspecifieke informatie aanleveren, elk jaar weer. Op die manier worden ze in elk geval geraakt. Er zijn kantoren waar we de afgelopen jaren niet langs zijn geweest. Ik heb zo niet paraat wat het aantal daarvan is. Een selectie uit die kantoren proberen we echter vaak ook in onze themaonderzoeken te betrekken. We proberen dus juist een aantal van de kantoren die dan een hele tijd niet bezocht zijn in onze onderzoeken te betrekken.

De heer **Paternotte**:

Er zijn dus kantoren waar DNB de afgelopen jaren – laat ik zeggen: de afgelopen tien tot dertien jaar, want sinds die tijd doet u dit toezicht – nog niet langs is geweest?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik kan me niet voorstellen dat wij echt nog nooit langs zijn geweest bij een trustkantoor, maar het is wel voorstelbaar dat wij kantoren bijvoorbeeld de afgelopen drie of vier jaar niet bezocht hebben.

De heer **Paternotte**:

Als u langsgaat bij een trustkantoor, hoe gaat dat in zijn werk? Die twee mensen komen binnen ...

Mevrouw **Van Gorkum**:

Die twee mensen komen binnen. Zij hebben vaak van tevoren een programma gemaakt van wie zij willen spreken en waarover. Vervolgens trekken zij ook een aantal dossiers bij het trustkantoor zelf en doen daar onderzoek naar op basis van een plan van aanpak. Wij gaan dus niet lukraak naar binnen. We weten van tevoren waar wij op gaan letten en waar we naar gaan kijken. Soms nemen wij informatie mee terug naar DNB, omdat de tijd te kort is om die goed te kunnen bekijken, en soms doen wij dat onderzoek ter plekke.

De heer **Paternotte**:

U zei dat er kantoren zijn waarvan u denkt dat ze een high risk appetite hebben, oftewel dat ze niet bang zijn om aan de grenzen van de wet te opereren. Ik kan me voorstellen dat u dan ook af en toe langs wilt gaan zonder dat dat van tevoren bekend is en zonder dat er gekeken is waar welke dossiers staan.

Mevrouw **Van Gorkum**:

We gaan niet per se langs bij kantoren met een high risk appetite. We gaan langs bij kantoren waarvan wij denken dat er de hoogste risico's zitten.

De heer **Paternotte**:

Heeft dat niets met elkaar te maken, een kantoor met een hoge lust voor risico's en een kantoor met hoge risico's?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Nee, niet per se. Je kijkt naar de risico's. Als het hoge risico's zijn, verwacht je ook een hoge beheersing van die risico's. Met die beheersing wordt het risico eigenlijk weer lager. Wat er dan overblijft – dat noemen wij het restrisico – kan vervolgens iets zijn wat je als kantoor wel of niet bereid bent om te accepteren. Wij kijken dus vooral of de beheersing in verhouding staat tot de risico's.

De heer **Paternotte**:

Dan blijft mijn vraag natuurlijk staan of er niet soms reden is om wel onaangekondigd langs te gaan bij kantoren.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat doen wij ook wel. Dat hebben wij bijvoorbeeld het afgelopen jaar wel gedaan, soms ook in combinatie met onze ketenpartners. Dan doe je eigenlijk meer een inval. Dat doen wij niet zozeer voor regulier toezicht-bezoek, maar omdat wij vermoedens hebben dat er iets aan de hand is.

De heer **Paternotte**:

Bijvoorbeeld op basis van signalen uit openbare bronnen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Precies. Dat kunnen mediaberichten zijn en signalen van klokkenluiders, waarbij wij dan vermoedens hebben van delicten die mogelijk anderszins spelen.

De heer **Paternotte**:

Kunt u ons vertellen waar de toezichthouder als hij zo'n kantoor bezoekt vooral benieuwd naar is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Hij is uiteraard benieuwd naar hoe de dossiers zijn ingericht, maar hij is ook zeer benieuwd of degene met wie wordt gesproken capabel is, goed weet wat er speelt en de cliënt goed kent. Daar zijn heel grote verschillen tussen. Soms treffen wij accounttoezichthouders die exact weten hoe het ervoor staat met de cliënt, die uitstekende dossiers hebben en die zich echt heel goed hebben vergewist van de dienstverlening. Soms treffen we ook accounttoezichthouders die dat eigenlijk maar nauwelijks te berde kunnen brengen.

De heer **Paternotte**:

Hoe vaak komt het voor dat er mede naar aanleiding van zo'n bezoek door een toezichthouders een vergunning wordt ingetrokken door DNB?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Vrij regelmatig. Er worden, zoals gezegd, ook vergunningen ingetrokken omdat het kantoor zelf eigenlijk geen fiducia meer heeft in de verdere dienstverlening.

De heer **Paternotte**:

Dan vraagt dat kantoor aan u om de vergunning in te trekken?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, dat is een optie. Er zit eigenlijk ook een grijs gebied tussen. Soms trekken we een vergunning in omdat het kantoor niet compliant is of omdat er issues spelen bij dat kantoor.

De heer **Paternotte**:

Mag ik daar even op doorgaan? Dan kunnen we zo meteen bij de andere vragen terugkomen. Er zijn dus kantoren waarvan u zegt dat ze niet compliant zijn en waarvan u daarom de vergunning intrekt. Hoe vaak komt dat voor?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het is lastig om dat voor die categorie zo hard te zeggen, omdat er uiteraard ook kantoren zijn die wij onder druk zetten of waarvan wij steeds meer verwachten en die vervolgens de vergunning intrekken. Dat is eigenlijk ook niet de categorie vrijwillige vergunninginlevering. Een groot deel van de vergunningen die worden ingetrokken, zijn toch niet min of meer vrijwillige intrekkingen. Sommige zijn echt harde intrekkingen om complianceredenen, maar andere zijn intrekkingen doordat het kantoor onder druk is gezet.

De heer **Paternotte**:

Dan is het kantoor onder druk gezet omdat u non-compliance constateerde, oftewel dat u constateerde dat het kantoor niet aan de wettelijke vereisten voldoet.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Precies.

De heer **Paternotte**:

U zegt dat het dat wel moet doen en het kantoor zegt dat niet te kunnen.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja. Dat kunnen we niet, dat willen we niet of dat gebeurt niet binnen de gestelde termijn. Laat ik een voorbeeld geven. Wij hebben onderzoek gedaan naar de auditfunctie, een verplichting sinds 2015. Daar hebben wij

alle groepsvergunninghouders over bevraagd. Die hebben eigenlijk een zelfassessment moeten doen. Vervolgens is bij 33 kantoren een focus aangebracht om die nader te onderzoeken en 7 van die kantoren hebben onmiddellijk hun vergunning ingeleverd. Dan kunt u vragen of die vergunning werd ingeleverd onder dwang van De Nederlandsche Bank. Nou ja, strikt genomen niet. Die kantoren hebben echter in elk geval onder druk van dit onderzoek al op voorhand de vergunning ingeleverd.

De heer **Paternotte**:

Zijn dit de belangrijkste verklaringen voor de daling van het aantal trustkantoren en trustvergunningen in Nederland?

Mevrouw **Van Gorkum**:

We zien wel een bepaalde trend. Het aantal kantoren loopt dus flink terug, maar ook het aantal doelvennootschappen. Het aantal UBO's in hoogrisicolanden neemt af. We zien ook dat een aantal risicovolle dienstverleningen, zoals bijvoorbeeld consultancydienstverlening en dienstverlening met cv-structuren, terugloopt. We merken wel dat het risicoprofiel binnen de sector langzamerhand wat beperkter begint te worden.

De heer **Paternotte**:

Het wordt langzamerhand wat beperkter en neemt enigszins af. Tegelijkertijd constateert u eigenlijk dat het grootste deel van de sector nog niet aan de wettelijke vereisen voldoet en is er een klein deel waarbij u uiteindelijk druk zet dan wel de vergunning inneemt. Daar zit dus een heel groot gebied tussen. Dat zijn kantoren waar het volgens u niet op orde is, maar waar voor u niet genoeg reden is om een vergunning in te trekken. Hoe bont moet een trustkantoor het maken om ervoor te zorgen dat DNB de vergunning intrekt?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij houden ons aan de trusttoezichtwet, maar wij moeten ons uiteraard ook houden aan de Algemene wet bestuursrecht en de algemene beginselen van behoorlijk bestuur. Stel dat wij tekortkomingen constateren. Als er in een dossier een klein dingetje niet op orde is, zullen wij natuurlijk niet onmiddellijk overgaan tot het intrekken van de vergunning. Daarvoor moet er een serieuze tekortkoming geconstateerd zijn of helemaal niets zijn, wat ook nog weleens gebeurt. Het kan ook zijn dat een trustkantoor niet meewerkt of we merken dat er een patroon is dat op geen dossier de bedrijfsvoering goed is ingericht. Meestal zetten wij in op herstel voordat wij de vergunning intrekken. Dat past ook bij de algemene beginselen van behoorlijk bestuur en proportionaliteit. Je begint met het inzetten van het lichtste middel om je effect te bereiken en pas daarna pas je je zwaarste middel, het intrekken van de vergunning, toe.

De heer **Paternotte**:

U trekt niet de vergunning in bij de eerste overtreding, maar u kiest voor een route van herstel. Tegelijkertijd zegt u wel dat er sprake is van ernstige tekortkomingen bij de sector in den brede, de goede kantoren daargelaten natuurlijk. Na zo'n eerste stevige overtreding, constatering van een ernstige tekortkoming, gaat u een periode van herstel in. Hoelang kunnen die ernstige tekortkomingen bestaan totdat het definitief klaar is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat hangt heel erg af van het kantoor. Als het kantoor heel groot is en dus ook heel veel cliëntendossiers heeft, is het herstelwerk uiteraard een stuk omvangrijker dan wanneer het gaat om een klein kantoor. Een kantoor

wordt altijd gevraagd om een plan van aanpak aan te leveren waarin het aangeeft hoe het het herstel gaat vormgeven en op welke termijn dat klaar is. Wij beoordelen vervolgens of wij, als dat plan van aanpak netjes wordt afgewerkt, vinden dat het resultaat goed is. Vervolgens monitoren we de voortgang daarvan.

De heer **Paternotte**:

Kan het zijn dat dit vier tot vijf jaar duurt?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Hoelang kan het wel zijn?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Nogmaals, dat is afhankelijk van het hersteltraject. U moet dan eerder denken aan een aantal maanden, een halfjaar of, als het een heel grote situatie betreft, misschien eens een jaar. Dat zijn dan de termijnen waar u aan moet denken.

De heer **Paternotte**:

Ik wil nog even praten over de verwevenheid met andere sectoren. U zei al dat een van de wensen die nog niet gehonoreerd is in de zin dat die wordt opgenomen in de nieuwe Wet toezicht trustkantoren en die u wel hebt aangegeven, trustkantoren betreft die ook belastingadvies geven. Waarom vindt u dat onwenselijk?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wat wij zien, is dat binnen dezelfde groep eigenlijk twee poten functioneren waarbij de ene poot het belastingadvies geeft en de andere poot via de trustdienstverlening dat advies werkelijkheid laat worden. De hypothese is – daar doen wij op dit moment onderzoek naar en daar komen wij pas in de tweede helft van dit jaar op terug, want het loopt nog – dat je, als je binnen een groep het belastingadvies hebt en de trustdienstverlening, als trustkantoor wellicht minder kritisch bent, minder onafhankelijk bent, omdat het toch eigenlijk collega's zijn die dat belastingadvies hebben opgesteld.

De heer **Paternotte**:

Dat is de hypothese. U bent misschien wel de eerste om te vragen of die hypothese klopt.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat zijn wij nu aan onderzoeken. Het is een lopend onderzoek.

De heer **Paternotte**:

Wat denkt u?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Zoals het met hypothesen gaat, probeer je via onderzoek te kijken of die worden bevestigd of niet.

De heer **Paternotte**:

U kent deze sector al enige tijd, dus wat zegt u als ik u naar uw mening vraag? Dan kunt u zeggen dat u dat onderzoekt.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij markeren dat nu in elk geval als een hoger risico en kijken daar dus kritisch naar. De praktijk zal moeten uitwijzen of dat zo is of niet.

De heer **Paternotte**:

U hebt natuurlijk al geadviseerd om deze functies te gaan scheiden.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dus in die zin hebt u de conclusie al getrokken. Naast trustkantoren zijn er belastingadviseurs en ook banken, accountants en notarissen die hier een rol in spelen. DNB heeft een rol waar het gaat om trustkantoren en banken. Is het lastig voor u dat u niet de hele keten in ogenschouw kunt nemen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Niet per se. Wij zijn aangesteld om toezicht op de trustsector uit te oefenen. Er zijn partners die zich bezighouden met het toezicht op andere onderdelen van de keten, zoals bijvoorbeeld de belastingadviseurs of de notarissen. Dat toezicht hoeft niet per se in één hand te worden gehouden, mits uiteraard het toezicht over de gehele keten goed is georganiseerd. Wij werken samen met onze ketenpartners binnen het FEC, maar bijvoorbeeld ook met het Bureau Financieel Toezicht.

De heer **Paternotte**:

Die informatie-uitwisseling is er. U geeft aan dat u het eigenlijk onwenselijk vindt dat een trustkantoor ook belastingadviesdiensten verleent. De Nederlandse Orde van Belastingadviseurs (NOB) geeft aan dat een dubbelrol niet mag.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Vanuit het perspectief van de belastingadviseurs mag een belastingadviseur dus niet ook trustdiensten verlenen. Zou u graag willen dat dat specifiek op personen ook andersom een regel wordt?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wat bedoelt u precies met die vraag?

De heer **Paternotte**:

Dat iemand die trustdiensten verleent niet ook belastingadviseur mag zijn.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat zou dan eigenlijk dezelfde situatie zijn. Het gaat ons erom dat je, als je dat in één hand hebt, wellicht toch wat minder kritisch naar een belastingadvies kijkt dan je zou doen als je dat zou krijgen van een andere partij.

De heer **Paternotte**:

Hebt u het idee dat deze regel van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs ertoe leidt dat belastingadviseurs eigenlijk geen trustdiensten kunnen verlenen op dit moment?

Mevrouw **Van Gorkum**:

In elk geval niet op dit gebied. Een trustdienst kan ook het verlenen van bestuur of administratie zijn of het verlenen van een adres.

De heer **Paternotte**:
Dat zijn trustdiensten.

Mevrouw **Van Gorkum**:
Dat zijn trustdiensten. Een belastingadviseur zou dat ook kunnen doen, mits onder een Wtt-vergunning, dus een trustvergunning.

De heer **Paternotte**:
Dat is de wet inderdaad. Ziet u nu belastingadviseurs die ook werkzaam zijn in de trustsector, bij een trustkantoor?

Mevrouw **Van Gorkum**:
Nee, niet anders dan dat in één groep verschillende activiteiten worden verricht.

De heer **Paternotte**:
In de praktijk hebt u het idee dat in ieder geval formeel belastingadviseurs niet werkzaam zijn in de trustsector?

Mevrouw **Van Gorkum**:
Nee. Daarbij speelt de gedragscode van de NOB een rol.

De heer **Paternotte**:
Wat zou u ervan vinden als dat wel zo zou zijn, als er belastingadviseurs zouden zijn die zelf enerzijds belastingadvies geven via het ene kantoor en anderszins zelf bij een trustkantoor ook trustdiensten verlenen?

Mevrouw **Van Gorkum**:
Dat zou kunnen. Als zij daar een vergunning voor hebben, zou dat kunnen.

De heer **Paternotte**:
Vindt u dat wenselijk?

Mevrouw **Van Gorkum**:
Ik vind vooral de situatie hoogrisicovol dat je enerzijds het advies verleent en anderszijds ervoor zorgt dat het advies wordt uitgevoerd. Als je advies verleent voor het ene kantoor en vervolgens trustdiensten verleent binnen een andere context, raakt dat elkaar niet.

De heer **Paternotte**:
Zijn er nu genoeg waarborgen om dat te voorkomen?

Mevrouw **Van Gorkum**:
Het is op zichzelf niet nodig om te voorkomen. Het is ook niet verplicht om te voorkomen. We zien het alleen als een hoog risico. Zoals gezegd, moet ons onderzoek nog uitwijzen of dat in de praktijk leidt tot ongewenste situaties. Dat weten we eenvoudigweg niet. We denken alleen dat je als je het belastingadvies en de trustdienstverlening in één groep hebt, er extra beducht voor moet zijn dat er een onafhankelijke blik op het advies wordt gegeven.

De heer **Paternotte**:
Ik wil nog even kijken naar de banken. Wij spraken vanochtend twee van de vier Nederlandse journalisten die inzicht hebben in de ICIJ-database en

die de Panama Papers in eerste instantie gepubliceerd hebben. Ze wezen erop dat ABN AMRO nog altijd nomineedienstverlening geeft, oftewel dat die bestuurders in naam levert voor vennootschappen in Nederland. Bent u daarmee bekend?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Zou ik nomineedienstverlening kunnen omschrijven als een trustdienst?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Nee. Nomineeshareholderschap of nomineedienstverlening is precies wat u zegt. Daar zit eigenlijk iemand tussen. Ook daarvoor geldt dat het niet verboden is, mits uiteraard duidelijk is welke cliënt daarachter wordt vertegenwoordigd en het dus niet wordt ingezet om richting de autoriteiten, zoals de Belastingdienst, af te schermen of te verhullen wie erachter zit.

De heer **Paternotte**:

Wat is de kernactiviteit van trustkantoren in Nederland?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het besturen van Nederlandse vennootschappen, het verlenen van een adres en ook het verrichten van administratieve werkzaamheden.

De heer **Paternotte**:

Dat besturen doen zij dus eigenlijk voor de uiteindelijke belanghebbende.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja. U moet zich voorstellen dat het vaak gaat om buitenlandse structuren die op zoek zijn naar substance in Nederland. Die zoeken dan een Nederlandse bestuurder die kan helpen bij de Nederlandse situatie, die weet hoe de context hier is. Trustkantoren vullen juist dat in.

De heer **Paternotte**:

Kan ik in elk geval constateren dat op dit punt ABN AMRO door nomineebestuurders en nomineeshareholders te leveren concurreert met Nederlandse trustkantoren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat kan. Het bestuurderschap op zichzelf leveren, is een dienst. Trustdiensten kwalificeren onder de Wtt als een bepaalde combinatie wordt gemaakt.

De heer **Paternotte**:

Zij doen dus iets wat trustkantoren ook doen. Houdt u ook toezicht op deze dienstverlening van ABN AMRO in de zin van de Wet toezicht trustkantoren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Nee, dat doen wij niet.

De heer **Paternotte**:

Wat voor trustdiensten zou een kantoor nog meer moeten verrichten om wel als trustkantoor te kwalificeren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Echt optreden als bestuurder van de vennootschap, een adres verlenen en administratie verzorgen.

De heer **Paternotte**:

Nomineedienstverlening is in elk geval optreden als bestuurder van een vennootschap, dus dat is in elk geval een deel van deze omschrijving.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wat ABN AMRO doet als bank, waarvoor het onder een bankvergunning valt.

De heer **Paternotte**:

Is dat een vlak waarop het werk van trustkantoren en banken deels kan overlappen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, dat zou je kunnen zeggen. Het zijn allebei bestuurdersdiensten.

De heer **Paternotte**:

Is het wenselijk dat daar geen harde waterscheiding tussen zit?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Niet per se. Ik denk dat het ervoor zetten van een nomineebestuurder vaak vooral bedoeld is om naar de buitenwacht niet duidelijk te hebben wie de werkelijke persoon erachter is. Op zichzelf mag dat, als maar wel duidelijk is wie het is.

De heer **Paternotte**:

Zeker. Het is natuurlijk een van de redenen waarom u zelf de trustsector tot een sector met een hoog integriteitsrisico bestempelt. Ik kan in elk geval constateren dat op dit punt ABN AMRO dienstverlening heeft die datzelfde hoge integriteitsrisico kent.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja. Ook voor banken geldt uiteraard integriteitstoezicht en de verplichting om hun cliënt te kennen.

De heer **Paternotte**:

Zeker. Alleen voor banken geldt in dit geval dus niet het verscherpte toezicht of in elk geval het versterkte toezicht, zoals ik het moet noemen, dat u hebt gekregen in aanloop naar de nieuwe Wet toezicht trustkantoren.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, maar ook op banken wordt toezicht uitgeoefend.

De heer **Paternotte**:

Ja. Ik heb nog één vraag over de banken. Uit de Panama Papers bleek ook dat banken betrokken zijn bij het faciliteren van agressieve belastingplanning. Kunt u schetsen hoe banken agressieve belastingplanning kunnen faciliteren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat is hetzelfde als binnen de trustsector. Banken zullen natuurlijk hun diensten zodanig verlenen dat de cliënt in staat is om een bepaalde transactie uit te voeren. Dat kan een transactie zijn met als doel om de

belastingdruk te optimaliseren. Dan is altijd weer de vraag wat agressief is. In principe geldt dat we belastingwet- en regelgeving hebben en dat je zolang je je daaraan houdt in elk geval niet iets doet wat niet legaal is. Daarnaast speelt natuurlijk wel de vraag – daar gaat ook de maatschappelijke discussie over – in hoeverre je het wenselijk vindt om op een uitkomst te komen die de beleidsbepalers toen zij die wet- en regelgeving opstelden misschien toch niet voor ogen hadden, zoals twee keer aftrek, aftrek die niet wordt gecombineerd met een heffing ergens of een situatie waarbij de belastingdruk niet daar valt waar ook de economische activiteit is.

De heer **Paternotte**:

Ik denk dat dit een goed moment is om door te gaan met de toekomst.

De heer **Van der Lee**:

Dat klopt, maar ik wil nog even een vraag stellen over de actualiteit. Uit uw position paper blijkt dat er sinds het begin van het jaar een opvallende toename is in het aanbieden van trustdiensten zonder vergunning. Kunt u dat toelichten en verklaren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat weten we niet zeker, maar we hebben signalen gekregen vanuit de sector en ook vanuit de branchevereniging dat er toch een aantal illegale partijen actief zou zijn. Of dat meer is of minder dan daarvoor, daar hebben wij nog geen goede blik op. Al deze signalen worden door ons serieus genomen en daar wordt onderzoek naar ingesteld. Het is lastig om vast te stellen of er daadwerkelijk een toename is van het aantal illegale partijen of dat er nu toevallig meer personen zijn die daar aandacht voor vragen. Dat kunnen wij niet goed zeggen. Dat is sowieso lastig met illegale dienstverlening, want je weet niet wat je niet weet. Wij hebben echter wel vrij veel signalen gekregen over illegale partijen.

De heer **Van der Lee**:

Onderzoekt u daarbij ook of er een logisch verband is tussen het aantal trustkantoren dat geen vergunning meer heeft, waarvan die al dan niet op eigen verzoek is ingetrokken, en het feit dat er nu signalen zijn dat er illegale trustdiensten worden aangeboden?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat is uiteraard altijd een risico als je wat strikter handhaaft of het aantal vergunningen terugloopt. Waar gaat de dienstverlening dan naartoe? Verdwijnt die dan niet uit het zicht? Dat risico is er. Als cliënten afscheid nemen of een kantoor verdwijnt, kijken wij dus waar die cliënten vervolgens weer oppoppen. Helemaal een waterdicht zicht daarop hebben wij natuurlijk niet.

De heer **Van der Lee**:

En als u zo iets toch identificeert, concreet in de praktijk, wat is dan de vervolgstap? Wie gaat dan optreden?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat doen wij zelf. Wij gaan in elk geval na of het signaal klopt. Daar doen wij onderzoek naar. Wij kunnen vervolgens een aanwijzing geven of een boete opleggen. Wij kunnen uiteraard ook onze ketenpartners opzoeken om daar werk van te maken, want je mag geen trustdiensten verlenen zonder vergunning.

De heer **Van der Lee**:

Is dat alleen een bestuursrechtelijk traject of komt daar ook strafrecht bij kijken?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Daar zou ook strafrecht bij kunnen komen kijken.

De heer **Van der Lee**:

Is dat weleens gebeurd?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij hebben zeker ook signalen van deze orde aan het Openbaar Ministerie overgebracht.

De heer **Van der Lee**:

Maar dat heeft nog niet vervolging en veroordeling geleid?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het Openbaar Ministerie heeft een aantal zaken in onderzoek.

De heer **Van der Lee**:

Maar er is nog geen veroordeling, voor zover u weet.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Niet dat mij bekend is.

De heer **Van der Lee**:

We spraken al even over de nieuwe wet voor het toezicht op de trust-sector, die al voor consultatie heeft voorgelegen en nu naar de Raad van State gaat. U gaf aan dat veel van uw wensen daarin worden gerealiseerd. Eén concreet voorbeeld nog niet, maar het ministerie lijkt van zins te zijn om de scheiding tussen het aanbieden van trustdiensten en belastingadvies tot stand te brengen. Is er nog een andere wens die u hebt, maar die zover u nu weet nog niet in de wet wordt opgenomen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Een deel van de wensen voor de nieuwe Wet toezicht trustkantoren moet nog worden uitgewerkt, zoals de mogelijkheid om bij Algemene Maatregel van Bestuur hoogrisicodienstverlening te verbieden. Dat moet nog vorm krijgen. We moeten nog zien hoe dat uitpakt. We hebben ook aangegeven dat het wellicht een verstandig idee is om ook een interne compliancefunctie te vragen – dus niet een compliancefunctie die extern kan worden ingevuld, maar intern binnen het kantoor – om ervoor te zorgen dat die functie extra alert wordt ingevuld.

De heer **Van der Lee**:

Geen andere wensen dan deze nog?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Geen andere wensen dan deze. Dit is waarvan wij op dit moment denken dat het grootste deel van de risico's ermee afgedekt moet kunnen worden. De andere wensen die wij hebben, zijn overgenomen in de concepttrust-toezichtwet.

De heer **Van der Lee**:

Een ander wetsvoorstel dat ter consultatie is voorgelegd, betreft de implementatie van het zogenaamde UBO-register, het register van

uiteindelijk belanghebbenden, voortvloeiende uit de vierde antiwitwasrichtlijn van de Europese Unie. U hebt dit wetsvoorstel vast bekeken.

Mevrouw **Van Gorkum**:
Uiteraard.

De heer **Van der Lee**:
Wat is uw oordeel over wie toegang zou moeten krijgen tot deze gegevens? Hoe openbaar zou het moeten zijn?

Mevrouw **Van Gorkum**:
We hebben ondershands commentaar geleverd op dit voorstel. Het voorstel is nu dat er verschil in toegang komt tussen partijen, zoals bijvoorbeeld toezichthouders en de sectorleden zelf. Ik denk dat de constatering, die ook in de toelichting van het voorstel staat, belangrijk is dat het UBO-register niet in de plaats kan komen van cliëntonderzoek. Dat betekent dat bijvoorbeeld een trustkantoor niet mag volstaan met het raadplegen van het UBO-register, maar nog steeds een eigen onderzoeksplicht heeft naar wie de cliënt is. Ook hiervoor geldt dat het initiatief heel goed is. Ik denk dat we het moeten zien als een extra aspect dat sectorpartijen kunnen meenemen bij hun onderzoek. De vraag is echter wel of het een waterdicht systeem is. Het is nog steeds mogelijk dat er informatie in het register terecht komt die niet volledig is of niet correct is. Er is een terugmeldplicht. Iedereen die ziet dat het register niet klopt, is verplicht dat te laten corrigeren. Het is echter geen honderd procent waterdicht systeem. Ik denk wel dat het een stap in de goede richting is.

De heer **Van der Lee**:
Er zit een grens in waar het gaat om de plicht tot registratie. Als het een aandeel betreft van 25% of meer, moet er worden geregistreerd.

Mevrouw **Van Gorkum**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
Is die drempel niet wat merkwaardig?

Mevrouw **Van Gorkum**:
In welk opzicht vindt u dat?

De heer **Van der Lee**:
Ook een aandeel van 20% kan al een fors vermogen vertegenwoordigen. Het lokt ook uit om een vermogen in vijf delen uit te splitsen om onder te plicht uit te komen.

Mevrouw **Van Gorkum**:
Dat klopt. We hebben in Nederland een percentage van 25 gekozen voor een gekwalificeerde deelneming. Er gaan internationaal ook wel stemmen op om dat te verlagen, bijvoorbeeld naar 10. Je moet ergens een grens trekken. Als je de grens lager stelt, heb je misschien meer zicht op de belangen. De vraag is dan echter ook of die belangen wel substantieel genoeg zijn om ook in zo'n UBO-register op te nemen. Ik denk dat het mede een politieke keuze is, ook overigens een internationale politieke keuze, wat een verstandige grens is.

De heer **Van der Lee**:

Vanmorgen kwam even ter sprake dat er inmiddels in Europa ook over de vijfde antiwitwasrichtlijn wordt gesproken en zelfs over een aanscherping van het UBO-register. Een van de onderwerpen die wordt besproken, is de plicht om een trustregister in te stellen, zodat ook van mensen die woonachtig zijn in Nederland bekend is in hoeverre zij uiteindelijk gerechtigde zijn in een buitenlandse trust. Denkt u dat dat een goede en wenselijke aanvulling is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Als het systeem goed werkt – op dit moment is het UBO-register nationaal bedoeld, dus alle landen moeten hun eigen UBO-register vullen – en ieder land dat doet, zou er een wereldwijd correct beeld moeten zijn. Misschien biedt dat nog extra zekerheid om ook nog een zicht te hebben op het buitenland. In principe is dat buitenlandregister er echter ook, als dit wordt ingevoerd. Het zou dus moeten kunnen werken zoals het nu volgens deze vierde antiwitwasrichtlijn is vormgegeven.

De heer **Van der Lee**:

We spreken hier over jurisdicties die ver buiten Europa liggen en waarvan het nog maar de vraag is of zij dit soort stappen gaan zetten. Het is dus op zich misschien een goede stap om daar vanuit Europa proactief maatregelen op te nemen.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik vraag me af in hoeverre Europa dan de bevoegdheid heeft om ook op die jurisdicties de verplichting van een UBO-register te leggen.

De heer **Van der Lee**:

Je kunt de plicht leggen op inwoners in een lidstaat om zelf te registreren dat zij uiteindelijk belanghebbende zijn van een trust.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Oké, dat er in het buitenland dienstverlening is. Dat zou kunnen. Die informatie zal een trustkantoor nu desgevraagd natuurlijk ook al moeten overleggen.

De heer **Van der Lee**:

Er is nog een derde terrein waarop internationaal mogelijk stappen worden gezet. We hadden het al even over de plicht om ongebruikelijke transacties te melden. Er is nu ook discussie over een richtlijn die de plicht introduceert om ongebruikelijke constructies te melden, dus om ook vanuit de trustsector actief aan te geven als er in de dienstverlening een constructie boven water komt die erg ongebruikelijk is. Zou dat een zinvolle aanvulling zijn van het maatregelenpalet dat we graag zien?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat zie ik minder. Als trustkantoren menen dat ongebruikelijke constructies worden voorgelegd of dat hun wordt gevraagd om diensten te verlenen voor constructies die ongebruikelijk zijn, zijn er eigenlijk twee smaken. Het kan zijn dat het trustkantoor vindt dat het toegestane constructies zijn waar je op in zou moeten gaan. Dan is er dus eigenlijk geen sprake van een zodanig ongebruikelijke constructie dat je die zou moeten melden. Het kan ook zijn dat een trustkantoor daar toch bedenkingen bij heeft, maar op dat moment mag het de dienstverlening niet verrichten.

De heer **Van der Lee**:

Nee. Als een trustkantoor dit zou melden, kan misschien voorkomen worden dat een ander trustkantoor denkt: ik vind dit wel acceptabel.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat zou ik me kunnen voorstellen. Je kunt je ook voorstellen dat je ervoor zorgt dat een cliënt die je weigert om een bijzondere reden niet bij een ander kantoor terecht komt, door andere kantoren ervoor te waarschuwen dat dit soort dienstverlening wordt gevraagd ten aanzien van deze constructies. Als het goed is, is het andere trustkantoor daar echter zelf ook kritisch op.

De heer **Van der Lee**:

Dank u wel.

De heer **Paternotte**:

Ik wil op twee onderwerpen doorgaan. Allereerst agressieve belastingplanning. U hebt al aangegeven dat u van trustkantoren verwacht dat zij zelf definiëren wat zij daaronder verstaan, wat hun begrip daarbij is. Heeft DNB ook een eigen definitie van agressieve belastingplanning?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij hebben geen eigen definitie gemaakt. Wij hebben wel gezegd dat de belastingwet- en regelgeving natuurlijk met een bepaald doel is opgesteld en dat er als je dienstverlening verricht voor constructies waarbij je eigenlijk de geest van de wet niet in acht neemt, sprake zou kunnen zijn van agressieve planning. Ik noemde al het geval dat er meerdere malen aftrek bestaat en dat er in plaats van dat de belastingdruk tot één keer wordt teruggebracht helemaal geen belasting wordt geheven, of dat er is voorzien dat er een heffing staat tegenover een aftrek en die heffing niet plaatsvindt. Wat wij willen doen met ons onderzoek is eigenlijk vooral verifiëren of trustkantoren, en banken overigens ook, zich die vraag stellen, of zij daar ook een beleid voor hebben geformuleerd en of zij zich vervolgens aan dat beleid houden. Als daar bepaalde rode draden uit naar voren komen, willen wij dat ook terugkoppelen binnen de sector.

De heer **Paternotte**:

Stel nu dat u op een van die seminars een directeur van een trustkantoor vraagt: ik las in uw nieuwsbrief iets over agressieve belastingplanning, helpt u mij eens, wat verstaat u daaronder?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het is de verantwoordelijkheid van het trustkantoor om zich daar een beeld bij te vormen. Wij kunnen wel de discussie daarover aanjagen. Wij kunnen ook wat wij ophalen uit die onderzoeken terugkoppelen naar de sector. Wij zullen echter nooit een maatwerkoordeel vellen over wat agressieve belastingplanning is en wat niet.

De heer **Paternotte**:

U zou er dus ook niet voor kiezen om te zeggen dat het bijvoorbeeld altijd gaat om situaties waarin er een mismatch is tussen belastingregimes die ertoe leidt – dat kan iedereen zelf bedenken – dat er überhaupt geen belastingheffing plaatsvindt? Dat soort richtlijnen geeft u dan niet mee, ook niet als de trustsector er zelf om zou verzoeken?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Er is in elk geval een bodem in wat wel mag en wat niet mag. Daarnaast zullen wij een aantal facetten noemen waarnaar wordt gekeken in het

kader van de discussie over belastingontwijking die op dit moment wordt gevoerd. Wij zijn geen fiscalisten. Wij zijn integriteitstoezichthouders. Wij zullen dus niet snel een zelfstandig oordeel vellen over of iets belasting-technisch gezien wel of niet wenselijk is.

De heer **Paternotte**:

Is dit een lastige opdracht voor de trustsector?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat het makkelijker is om precies te weten wat wel mag en wat niet mag. Ik denk dus ook dat het aanpassen van de regels daarbij zou kunnen helpen. Het moet allebei gebeuren: het gesprek moet gevoerd worden en de wet- en regelgeving moet worden aangepakt. De fiscalisten die er zijn, zijn volgens mij opgevoed met de gedachte dat je, mits binnen de wet- en regelgeving, je belastingdruk mag optimaliseren als belastingplichtige. Dat betekent dus ook dat het helpt als er wat meer sturing komt bij wat dan wel en niet wenselijk is.

De heer **Paternotte**:

En die sturing gaat er komen? Zou u het wenselijk vinden als die sturing er komt?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat dat het in elk geval voor de trustkantoren makkelijker maakt om zelf te kunnen iken wat wel en niet wenselijk is. Ik denk ook dat het belangrijk is voor trustkantoren om te weten hoe de maatschappij of hun stakeholders aankijken tegen hun dienstverlening. Als dat buitengewoon kritisch is, kan ik me voorstellen dat trustkantoren in bepaalde gevallen besluiten om niet met een cliënt in zee te gaan. Het is echter op zich makkelijker om te toetsen of het wel of niet is toegestaan in de wet- en regelgeving dan om jezelf de vraag te moeten stellen of het maatschappelijk wenselijk is.

De heer **Paternotte**:

U denkt dus dat het vraagstuk wat maatschappelijk wenselijk is zo klein mogelijk moet worden gemaakt, maar dat de wet- en regelgeving duidelijk is over wat maatschappelijk wenselijk is door hetgeen maatschappelijk niet wenselijk is te verbieden?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat het beide moet gebeuren. Ik denk dat het ook belangrijk is om je je eigen oordeel te vormen over welke diensten je wilt verlenen en welke niet. Je hebt ook een eigen verantwoordelijkheid voor de portefeuille die je aanneemt of juist niet aanneemt. Daarnaast zou het het makkelijker maken als de wet- en regelgeving in elk geval duidelijk is en een aantal richtsnoeren geeft.

De heer **Paternotte**:

Ik vraag dat ook omdat wij gisteren de directeur en een medewerker van de Coördinatiegroep Taxhavens en Concernfinanciering hier hadden. Die hebben te maken met heel andere constructies, namelijk constructies waarbij renteaftrek of stalling van immateriële activa leidt tot verlaging van belastingdruk. Zij gaven aan dat zij er juist baat bij hebben dat er deels open normen zijn, omdat ze daardoor zaken ter discussie kunnen stellen. Dat is lastiger als de regels heel helder zijn.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Misschien is het te veel gevraagd om voor alles wet- en regelgeving in het leven te roepen. Bepaalde uitgangspunten formuleren, zoals bijvoorbeeld dat het in elk geval de bedoeling is dat er ergens heffing plaatsvindt en bij voorkeur daar waar de economische waarde zit, zou volgens mij helpen om die discussies te vergemakkelijken.

De heer **Paternotte**:

Ik wil nog even iets vragen over de sanctielijst. De nieuwsbrief van DNB van mei 2017 geeft aan dat trustkantoren niet altijd de Nederlandse sanctielijst hanteren en dat zij dus ook werken voor cliënten die op die sanctielijst staan. Het is moeilijk voor te stellen dat trustkantoren de sanctielijst niet kennen. Hoe kunt u dat verklaren?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat is lastig. Dit is een van de basisvereisten waar de financiële sector aan moet voldoen, en dus ook trustkantoren. Die sanctielijsten zijn er uiteraard niet voor niets. Financiële instellingen zijn verplicht om die sanctielijsten überhaupt te kennen en vervolgens ook hun cliëntenbestanden tegen die lijsten te screenen. Als je merkt dat je een hit hebt op die lijst, mag je een cliënt niet accepteren of moet je, als je hem al hebt, de dienstverlening bevroren.

De heer **Paternotte**:

Hoe ingewikkeld is het om een check te doen op de sanctielijst?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Niet.

De heer **Paternotte**:

Niet. Dus de enige reden waarom dit niet gebeurt, is ofwel dat de sanctielijst niet bekend is ofwel dat die genegeerd wordt.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Beide is mogelijk. Het kan zijn dat men toch niet de moeite neemt om de sanctielijst te screenen of dat men niet op de hoogte is van de actuele lijsten. Iedereen wordt geacht de sanctielijsten te kennen. Wij brengen ook nog eens in onze nieuwsbrieven die sanctielijsten onder de aandacht, omdat daar regelmatig aanpassingen op worden gedaan. De lijsten zelf worden aangepast, maar ook de sancties verschillen nog weleens in karakter. Dat is een extra service, dat we dat onder de aandacht brengen. Die lijsten zijn uiteraard bekend.

De heer **Paternotte**:

Hoe kan opgetreden worden tegen trustkantoren die cliënten onder zich hebben die op de sanctielijst staan?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat is een strafrechtelijk aan te pakken overtreding.

De heer **Paternotte**:

Zodra dat wordt geconstateerd, draagt u dat dus meteen over?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja. Meldingen die bij ons binnenkomen over hits op de sanctielijsten, melden wij door aan het Ministerie van Financiën. De dienstverlening kan dan niet worden voortgezet. Het trustkantoor moet daar dus ook mee stoppen.

De heer **Paternotte**:

U zet in de nieuwsbrief dat trustkantoren niet altijd de sanctielijst hanteren. Dat doet u natuurlijk niet voor niets. U krijgt dus nog weleens dit soort hits?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ook daarvoor geldt: wij weten niet wat wij niet weten. Wij controleren uiteraard of trustkantoren überhaupt actuele sanctielijsten hanteren. Wij kijken natuurlijk ook of de systemen zodanig zijn ingericht dat het mogelijk is om die lijsten vervolgens te gebruiken in de praktijk. Wij weten natuurlijk niet van alle trustkantoren of dit gebeurt, want wij hebben geen blik op alle trustkantoren. Wij kunnen natuurlijk ook niet a tempo zien of het toepassen van de sanctielijsten een hit zou hebben opgeverd.

De heer **Paternotte**:

Kunt u zich voorstellen dat een van de grotere trustkantoren niet weet dat de sanctielijst bestaat?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat lijkt me heel lastig. In elk geval kan dat al niet als onze nieuwsbrief wordt gelezen.

De heer **Paternotte**:

Dat is dus onwaarschijnlijk?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat lijkt me onwaarschijnlijk.

De heer **Paternotte**:

Als u dan desondanks bij een van deze grotere trustkantoren constateert dat zaken wordt gedaan met cliënten die wel op de sanctielijst staan, wat betekent dat dan voor de wijze waarop DNB naar dit trustkantoor kijkt vanuit het integriteitstoezicht?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat is bijvoorbeeld wat wij zien als een ernstige tekortkoming.

De heer **Paternotte**:

Die meteen leidt tot zo'n hersteltraject?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, die leidt in elk geval tot een hersteltraject. Wij kunnen daar ook boetes voor opleggen. Wij zullen dan ook contact opnemen met onze ketenpartners.

De heer **Paternotte**:

Oké. Ik kijk even of de heer Van der Lee nog vragen heeft.

De heer **Van der Lee**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Dan kijk ik naar de voorzitter.

De **voorzitter**:

Er is nog wel een aantal andere leden met vragen. Ik geef daarvoor als eerste het woord aan de heer Bruins.

De heer **Bruins**:

Dank u wel, voorzitter. Mevrouw Van Gorkum, uw duo's toezichthouders komen binnen bij zo'n trustkantoor. Hoe lang zijn zij binnen? Hoeveel uren of hoeveel dagen doen ze daar intern onderzoek gemiddeld?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat hangt heel erg af van het onderzoek. Bezoeken nemen vaak een dag in beslag, soms meerdere dagen en als het gaat om grotere onderzoeken soms nog wel meer.

De heer **Bruins**:

Er zijn veel getallen langsgekomen. Ik heb ook even zitten rekenen. Die twaalf fulltimers houden toezicht op 227 trustkantoren. Die twaalf zijn er specifiek voor de trustsector?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ja, dat klopt.

De heer **Bruins**:

Een fulltimer werkt ongeveer 227 dagen in een jaar, als je weekends, ziekte en vakanties ervan aftrekt. Dat betekent dat u in een jaar met twaalf fulltimers alle trustkantoren langs kunt gaan en daar met de duo's twaalf werkdagen binnen kunt zijn, dus met per duo zes werkdagen kunt u alle trustkantoren één keer per jaar bezoeken. Waarom gebeurt dat niet?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij doen een heleboel andere activiteiten, meer dan alleen het uitvoeren van onderzoek. Wij doen ook deskresearch. Wij organiseren ook rondetafels en seminars. Wij stellen richtlijnen op. Wij hebben beleidswerk dat wij moeten doen. Wij gaan ook naar overleg. Er is heel veel ander werk dan uitsluitend het uitvoeren van onderzoeken dat ook nodig is om deze taak goed uit te voeren.

De heer **Bruins**:

Laten we zeggen dat u eens in de twee jaar bij alle trustkantoren langs zou komen. Dan hebt u 50% efficiëntie en 50% doen ze ander werk. We zijn begonnen met de constatering dat drie van de vijf trustkantoren ernstige tekortkomingen hebben en dat die andere twee ook tekortkomingen hebben. 100% tekortkomingen dus. U voert al dertien jaar toezicht. U kunt dat zeker eens per twee jaar doen. U zei zelf dat u eens per drie of vier jaar bij iedereen wel een keer langskomt. Waarom trekt u niet 227 vergunningen in, als ze geen van allen voldoen aan de richtlijnen? Een hersteltraject duurt een paar maanden en daarna is het toch afgelopen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

U moet weten dat handhaving, waarover u het hebt, een buitengewoon tijdrovende aangelegenheid is. Als wij onderzoek doen en bevindingen hebben, koppelen wij die bevindingen in concept terug aan de instelling. Die heeft vervolgens gelegenheid om daarop te reageren. Daarna worden de bevindingen definitief vastgesteld en wordt er een interventiestrategie bepaald. Dat kan zijn dat er een hersteltraject moet komen, dat kan zijn dat er een boete moet worden opgelegd of anders. Een trustkantoor heeft vervolgens de gelegenheid om een zienswijze te geven. Ook daar moet op worden gereageerd. Vervolgens komt er een definitief besluit. Daar kan bezwaar tegen worden aangetekend. Het bezwaar wordt ex nunc, zoals dat heet, beoordeeld. Een trustkantoor kan dus op dat moment zeggen dat inmiddels de zaken bij hem op orde zijn. Dat vraagt soms ook om extra

onderzoek om te verifiëren of dat zo is of niet. Het bezwaar moet namelijk naar de huidige situatie worden beoordeeld. Daarna is het pas definitief, waarbij er overigens ook nog een beroepsmogelijkheid is. Een heel groot deel van onze capaciteit zit dus niet alleen in het een aantal uren op een kantoor doorbrengen om dossiers te trekken. Er moet ook aan dossiervorming worden gedaan, er moet correspondentie worden verzorgd en al deze stappen in de handhavingssfeer moeten worden uitgevoerd. Daar komt bij dat in de huidige trusttoezichtwet wordt gesteld dat je de vergunning pas kunt intrekken als je in gebreke blijft. Dat betekent dat je over een doorlopende periode moet hebben geconstateerd dat een trustkantoor tekortkomingen heeft.

De heer Bruins:
Staat daar een termijn voor?

Mevrouw Van Gorkum:
Daar staat geen termijn voor, maar dat is een voortdurende situatie.

De heer Bruins:
Wanneer bent u het zat? Wanneer zegt u: en hier stopt het?

Mevrouw Van Gorkum:
Bij ernstige tekortkomingen kan dat in sommige gevallen vrij snel gebeuren.

De heer Bruins:
Gebeurt dat ook in de werkelijkheid?

Mevrouw Van Gorkum:
Dat gebeurt ook in de werkelijkheid.

De heer Bruins:
Hoe vaak gebeurt dat? Hoe vaak hebt u dat meegemaakt in de afgelopen twee, drie jaar?

Mevrouw Van Gorkum:
Dat vergunningen worden ingetrokken?

De heer Bruins:
Ja. Dus niet van «we stoppen ermee, ik heb geen lol meer in dit vak», maar dat u zelf zegt: het is afgelopen, nu trekken we «m in en u kapt ermee!

Mevrouw Van Gorkum:
Het afgelopen jaar zijn er 23 vergunningen ingetrokken en dit jaar alleen al 13. Dat moment komt dus echt. Daar hoort alleen wel het volgen van een zorgvuldige procedure bij. Wij kunnen dus niet bij het eenmalig constateren van een tekortkoming onmiddellijk de vergunning intrekken.

De heer Bruins:
Als die 3 uit 5 van de 227, dus zeg maar 150, met ernstige tekortkomingen over een jaar nog steeds ernstige tekortkomingen hebben, trekt u dan 150 vergunningen in?

Mevrouw Van Gorkum:
Dan trekken wij 150 vergunningen in.

De heer **Bruins**:

We hebben hier te maken met een professionele sector met mensen die buitengewoon complexe structuren maken, hoogopgeleide mensen die daar hun geld mee verdienen. U organiseert themabijeenkomsten en voorlichtingsseminars, u publiceert iets op de website en vraagt of men een beeld heeft gevormd. U geeft een nieuwsbrief uit als service en u vraagt om selfassessment. Kunt u zich voorstellen dat ik het al met al nogal naïef vind overkomen? Dit zijn hoogintelligente professionals. Die horen toch gewoon de regels te kennen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Eenieder wordt geacht de wet te kennen.

De heer **Bruins**:

Laat ik het daarbij houden.

De **voorzitter**:

De heer Van Dam heeft ook vragen.

De heer **Van Dam**:

Ik ontkom er niet aan om een beetje in deze lijn door te gaan. Ik heb nu anderhalf uur naar u zitten luisteren en bij mij komt toch een beetje het beeld op alsof u, althans DNB in zijn hoedanigheid van toezichthouder – ik gebruik maar wat beeldspraak – als een leerkracht met een stel hongerige kinderen naar de snoepwinkel moet en daar moet opletten of ze niet snoepen. Ik vraag me af of DNB de geëigende instantie is om toezicht te houden op deze wereld. Ik zie het helemaal gebeuren in de bankenwereld, waar iedereen elkaar netjes bij de voornaam noemt en er een bepaalde andere omgang is in de, zo lijkt mij, wat meer assertieve wereld van de trustkantoren. Bent u gelukkig met deze toezichtrol, misschien is dat de vraag die ik moet stellen. Nogmaals, het gaat me natuurlijk niet om u persoonlijk, maar als DNB. Is DNB hier gelukkig mee?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat de toezichtrol ons past. Ik denk dat wij niet gelukkig zijn met het resultaat in de trustsector.

De heer **Van Dam**:

Leidt dat dan tot de vraag of u als instantie de juiste bent om die rol te vervullen?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik twijfel niet aan de capaciteiten en de kwaliteit van ons toezicht. Waar ik wel aan twijfel, is of het aantal tekortkomingen dat wij tegenkomen in de sector een normaal en stabiel aantal is.

De heer **Van Dam**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

4.000 miljard gaat er jaarlijks door Nederland heen. Hoeveel van die 4.000 miljard loopt via de trustsector?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Dat weten we niet precies, want...

Mevrouw **Leijten**:

Dat weet u niet. Bij benadering?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Bij benadering weet ik het ook niet precies.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe komt het dat u dat niet weet?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Omdat dat bedrag dat u net noemt uit een studie is opgehaald die het ook moeilijk heeft om een precies bedrag te noemen. Er zijn bijzondere financiële instellingen ...

Mevrouw **Leijten**:

Ik zei bij benadering. Financiële instellingen in Nederland zijn er, banken en noem het allemaal maar op. U zei aan het begin van de ondervraging: de trustsector biedt vennootschappen aan, vaak om fiscale redenen. Wij hebben gehoord, gisteren en vandaag, dat die fiscale redenen er vaak toe leiden dat er geen echte economische activiteit is. Het gaat om belastingverdragen die Nederland heeft, goede belastingadviseurs en versluiering en verhulling. Misschien gaat het om 3.000 miljard. Zou het de helft zijn via de trustsector en de helft via de banken? Is het een kwart? Bij benadering?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Daar zou ik een inschatting van moeten proberen te maken. Er zijn vele financiële stromen die door Nederland gaan. Een deel daarvan loopt via de trustkantoren, maar ook een groot deel niet.

Mevrouw **Leijten**:

Welk percentage loopt via de trustsector?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Daar zou ik een inschatting van moeten laten maken.

Mevrouw **Leijten**:

U kunt niet bij benadering zeggen hoeveel?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Daar zou ik een inschatting van moeten laten maken.

Mevrouw **Leijten**:

Waarom ik u dit vraag, is omdat het een absurd groot bedrag is. Hoe groot het ook is. 4.000 miljard, daar kunnen heel veel mensen zich geen voorstelling van maken en ik zelf eigenlijk ook bijna niet. Als daarvan een substantieel deel loopt via een sector waarover u als toezichthouder oordeelt dat die eigenlijk tekortschiet, zijn bestaansrecht nog moet aantonen – dat zijn woorden die u zelf gebruikte – hebben we wel een groot probleem.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wat is uw beschuldiging aan mijn adres?

Mevrouw **Leijten**:

Nee, het is een vaststelling en ik wil eigenlijk vragen of u het daarmee eens bent. Stel dat het een substantieel deel is van die 4.000 miljard. Laten we dat even aanhouden, want dat is uit een studie gekomen. Het is een aanname uit een studie: 4.000 miljard per jaar door Nederland heen. Daarvan gaat een substantieel deel via de trustsector die niet functioneert. Als we weten dat die niet functioneert, bijvoorbeeld niet op cliëntonderzoek en niet op monitoring van die transacties, hebben we toch een probleem? Dan weten we toch niet wat dat geld precies doet, waar het vandaan komt en waar het naartoe gaat?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Het is niet voor niets dat wij hebben gevraagd om een aanscherping van de trusttoezichtwet. Het is niet voor niets dat wij onze zorgen kenbaar hebben gemaakt.

Mevrouw **Leijten**:

Uw zorgen. U bent toezichthouder op een sector waarvan u zegt dat die niet deugt, dat u wetten nodig hebt om die sector te laten reguleren. U zegt ook dat de zelfregulering nog niet lukt. Waarom lukt wat moet op basis van de wetten die er nu zijn – onderzoek doen naar de klanten die u hebt en bijhouden of de transacties die worden gedaan opmerkelijk zijn – nu niet goed genoeg?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat dat een vraag is die u vooral aan de trustsector moet stellen.

Mevrouw **Leijten**:

U bent toezichthouder van deze sector. Waarom lukt het u niet goed genoeg?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Om het toezicht uit te voeren?

Mevrouw **Leijten**:

Ja.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat het toezicht dat wij uitvoeren met de capaciteit die wij hebben effectief en efficiënt toezicht is.

Mevrouw **Leijten**:

Voert u het juiste toezicht uit als u eigenlijk zegt: deze sector moet zijn bestaansrecht nog bewijzen? Is dan het risicogestuurde toezicht, waarbij u uitgaat van een hoge mate van professionaliteit van sector – de heer Bruins ging daar ook op in – wel het juiste toezicht? Bent u met de juiste opdracht op pad gestuurd?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Ik denk dat we vooral verandering zullen moeten verwachten in de opstelling van de sector en van nieuwe wetgeving, in combinatie met het volhouden van dit toezicht en het handhaven dat wij nu doen.

Mevrouw **Leijten**:

Dan wil ik het andersom vragen. Wij zijn u van dienst, de Kamer en de regering als wetgevende macht. Wij geven u precies de wetten die u nodig hebt. Hoe kunt u garanderen dat u er als toezichthouder op toe kunt zien dat die wetten ook worden nageleefd?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Als gezegd, moet het toezicht worden uitgevoerd in combinatie met handhaving. Er moet nieuwe wetgeving komen, maar de sector zelf zal zich ook moeten aanpassen.

Mevrouw **Leijten**:

De sector die dertien jaar de kans heeft gehad om aan twee wettelijke kaders, belangrijke kaders, te voldoen, voldoet daar nu nog niet aan?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Niet voldoende.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb nog één specifieke vraag. Hoe vaak leidt het intrekken van een vergunning of het stoppen met een vergunning door opgebouwde druk tot onderzoek nadat die vergunning is ingetrokken of nadat die vergunning niet meer gewenst is, bijvoorbeeld door het Openbaar Ministerie?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij houden zelf in de gaten dat de dienstverlening daadwerkelijk is gestopt.

Mevrouw **Leijten**:

Ik wil weten of er daadwerkelijk onderzoek wordt gedaan. U constateert dat een organisatie in gebreke is. Daarom gaat u het toezicht verscherpen. U vraagt gegevens uit en er moet een plan van aanpak gemaakt worden. Dan kan zo'n trustkantoor zeggen: ik stop ermee, ik kan er niet aan voldoen. U kunt ook uiteindelijk zeggen: het is onvoldoende, we stoppen met de vergunning. De dingen die u geconstateerd hebt, kunnen natuurlijk ook het strafrecht en sanctielijsten raken en geldt dat een herkomst heeft of een bestemming heeft die wij echt onwenselijk vinden met zijn allen. Hoe vaak wordt dan opvolging gegeven in het tripartiete overleg door het OM of door u?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Als wij vermoedens hebben van strafbare feiten, zullen wij dat melden aan het Openbaar Ministerie.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe vaak hebt u gemeld bij het Openbaar Ministerie dat u vermoedens hebt van strafbare feiten?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij hebben enkele malen aangifte gedaan en we hebben ook een signalenoverleg binnen het FEC, waarin wij ook wat zachtere signalen aan onze ketenpartners overbrengen.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe vaak gebeurt dit?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Heel vaak. Wij hebben heel regelmatig periodiek overleg binnen FEC-verband.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt dus periodiek overleg en elk periodiek overleg geeft u wel aan dat u dingen ziet waar u over twijfelt?

Mevrouw **Van Gorkum**:
Wisselen wij signalen uit.

Mevrouw **Leijten**:
Volgt u dan wat er verder mee gebeurt of zegt u: dat ligt dan bij een andere handhaver?

Mevrouw **Van Gorkum**:
Dat volgen wij ook. Er zijn zakenlijsten. Uiteraard treffen wij elkaar periodiek en wordt ook gevraagd wat daarmee wordt gedaan.

Mevrouw **Leijten**:
Zou u willen dat er vaker of sneller een uitkomst is van iets wat u hebt aangegeven of hebt gemeld?

Mevrouw **Van Gorkum**:
In sommige gevallen. Onderzoek kan een tijd in beslag nemen.

Mevrouw **Leijten**:
Zou dat u helpen in uw toezichtstaak?

Mevrouw **Van Gorkum**:
In elk geval is het volgens mij belangrijk om goede opvolging te geven aan dit soort signalen.

Mevrouw **Leijten**:
Ik stel de vraag omdat het strafrecht natuurlijk ook een afschrikkende werking in zich heeft. Als uw toezicht, uw handreikingen, uw seminars en uw nieuwsbrieven er in de afgelopen dertien jaar nog onvoldoende toe hebben geleid dat de sector zichzelf op dat bestaansrechteniveau heeft gebracht, kan het stevig ingrijpen met daadwerkelijk zaken voor de rechter brengen – hoe die rechter oordeelt, is dan uiteraard aan de rechter – wellicht helpen. Daar kan ook een afschrikkende werking van uitgaan. Zou u willen dat het Openbaar Ministerie dit forser of sneller aanpakt?

Mevrouw **Van Gorkum**:
Ik denk dat het klopt wat u zegt, dat publiciteit, aandacht hiervoor en ingrijpen van het Openbaar Ministerie de trustsector ook extra alert zullen maken.

Mevrouw **Leijten**:
Ik heb geen vragen meer, voorzitter.

De **voorzitter**:
Ik heb zelf tot slot over twee thema's nog vragen. Er zijn al heel veel vragen gesteld. Mijn eerste vraag gaat ten principale over de poortwachtersfunctie die de sector heeft. Die is heel belangrijk, zowel om witwassen als om criminele activiteiten te voorkomen. Er gaan grote stromen geld doorheen. In hoeverre is zo'n cruciale functie voor de integriteit van het financiële stelsel, waar DNB verantwoordelijk voor is, eigenlijk te beleggen bij private partijen met wat toezicht erbovenop?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Veel financiële instellingen hebben natuurlijk een vergelijkbare functie. Banken hebben die functie ook. Ik denk dat het belangrijk is dat juist de partijen die het directe klantcontact hebben die functie uitvoeren.

De voorzitter:

Is dat zo? Banken zijn toch geen bestuurders van vennootschappen, soms lege vennootschappen, en op papier ook verantwoordelijk?

Mevrouw Van Gorkum:

Ook banken moeten natuurlijk als poortwachter cliëntonderzoek uitvoeren.

De voorzitter:

Ja, maar voor het beheer van een bankrekeningnummer onder andere. Dat is natuurlijk wel wat anders dan het hebben van een onderneming of onderdeel van een internationaal concern zijn. Ik kan me voorstellen dat daar zwaardere eisen aan moeten worden gesteld dan aan iemand die zijn eigen geld naar de bank brengt en daar vervolgens ook weer bij wil komen. Dat is toch iets heel anders?

Mevrouw Van Gorkum:

In beide gevallen is het belangrijk dat iemand heel kritisch en alert kijkt naar de ingang van de dienstverlening. De vraag was of dat bij private partijen moet worden belegd met toezicht, of dat verantwoord is. Ik denk dat de functie op zichzelf uit te voeren is. Dat gebeurt niet altijd in de praktijk, maar die is wel uit te voeren.

De voorzitter:

Misschien dan toch nog even de vergelijking met banken. Ik zie toch wel een verschil, zoals u al merkte. Banken hebben toch een veel groter en professioneler apparaat om te bekijken of een cliënt deugt, of die op lijsten staat. Die hebben een veel geavanceerder systeem dan de 140 kantoren die Nederland kent. Dat is toch geen vergelijking?

Mevrouw Van Gorkum:

Op zichzelf is het natuurlijk wel mogelijk om deze check uit te voeren. Het is niet zo dat die uitsluitend kan worden uitgevoerd door een heel grote organisatie.

De voorzitter:

Dat kan ook door een aantal mensen in een trustkantoor, die bestuurder zijn van soms 40 of 50 vennootschappen? Dat kan?

Mevrouw Van Gorkum:

Ja.

De voorzitter:

Die kunnen dat goed doen?

Mevrouw Van Gorkum:

Ja.

De voorzitter:

Dan mijn tweede vraag. Er zijn natuurlijk veel vragen gesteld over vergunningen en hoe die worden ingetrokken. Ze zijn natuurlijk wel verstrekt in het verleden door DNB. Zijn die in 2004 en opvolgende jaren niet veel te gemakkelijk verstrekt, als er nu nog zo veel discussie over is?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Wij verstrekken de vergunningen uiteraard nadat wij hebben gekeken naar alle vergunningvereisten. Je kunt bij de start van de dienstverlening natuurlijk niet zien hoe de dienstverlening in de praktijk wordt uitgevoerd. Je kunt alleen maar kijken of de organisatie zodanig is ingericht dat dat goed zou moeten kunnen gaan. In de praktijk blijkt dan vervolgens hoe de dienstverlening wordt uitgevoerd en of een kantoor zich wel of niet aan die vereisten houdt. Als er aanleiding is om alsnog tot intrekking over te gaan, doen wij dat uiteraard. Soms komt er informatie naar voren die, als we die hadden gehad ten tijde van de vergunningverlening, de vergunningverlening had verhinderd. Dat is het geval in een klein deel van de gevallen. Overigens kunnen wij ook op die gronden de vergunning alsnog intrekken.

De **voorzitter**:

Dat begrijp ik. Het was een nieuwe wet in 2004. U hebt een nieuwe taak gekregen en daar moet je ook aan wennen. Ik kan me voorstellen dat de mogelijkheden om destijds een vergunning te krijgen voor een sector die toen nog niet op die wijze gereguleerd was, de criteria ervoor, heel anders zijn dan ze nu zijn. Of zijn die precies hetzelfde?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Die zijn min of meer hetzelfde, want aan de vergunningvereisten zelf is niet heel veel veranderd sinds 2004. Er zijn wel steeds duidelijkere en strakkere eisen gesteld aan het uitvoeren van het cliëntonderzoek en de transactiemonitoring.

De **voorzitter**:

Toch begrijp ik dat niet zo goed. U brengt een heel aantal kritische nieuwsbrieven uit en zegt dat er heel veel kantoren zijn die er niet aan voldoen. Dat wetende zou je toch, hoewel de wet hetzelfde is, in de praktijk veel strenger geweest moeten zijn geweest destijds bij het verstrekken van vergunningen? Of heb ik het dan helemaal mis?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Er is een verschil tussen de vereisten waaraan je moet voldoen aan de poort om een vergunning te krijgen ...

De **voorzitter**:

Op papier.

Mevrouw **Van Gorkum**:

Op papier, en de vereisten waar je aan moet voldoen bij het daadwerkelijk uitvoeren van de dienstverlening.

De **voorzitter**:

Zou je dat niet meer in de praktijk moeten toetsen voordat je een vergunning geeft? Wie zijn het dan? Ik heb het op papier wel ingericht, maar wie zijn het dan, wie het gaan doen en hoe gaat dat dan naar verwachting?

Mevrouw **Van Gorkum**:

Onderdeel van de vergunningverlening is dat we kijken naar het bestuur. Dat zien wij zelf natuurlijk ook als een belangrijk criterium bij de vraag of een trustkantoor goede werkzaamheden zal gaan verrichten of niet, of er een geschikt en betrouwbaar bestuur is. Wij hebben in Nederland niet het

systeem dat je al je dienstverlening mag inzetten en dat je daarna kijkt of dat wordt bevestigd door een vergunningverlening.

De voorzitter:

Dat begrijp ik. U begrijpt denk ik ook wel dat, als er zo veel vergunningen min of meer gedwongen vrijwillig worden ingetrokken en er ook zo'n hard oordeel van de toezichthouder zelf is, van onze zijde de vraag wordt gesteld of die vergunningen wel verstrekt hadden moeten worden.

Mevrouw Van Gorkum:

Misschien is een goede illustratie dat wij natuurlijk bij vergunningverlening vragen om een procedurehandboek: hoe gaat het trustkantoor zijn dienstverlening en zijn organisatie inrichten? Het is voorstelbaar dat dat procedurehandboek er heel mooi uitziet, maar dat het trustkantoor zich in de praktijk toch anders opstelt dan het procedurehandboek voorspiegelt.

De voorzitter:

En de bestuurders waren nog integer en betrouwbaar ook, maar die doen het dan niet?

Mevrouw Van Gorkum:

Dat wordt getoetst aan het begin, sowieso de betrouwbaarheid – zijn er antecedenten of niet? – maar ook de geschiktheid: denk je dat met een bepaalde achtergrond bestuurders dit op een goede manier zouden kunnen doen?

De voorzitter:

Dat zou dan de conclusie zijn: ze waren geschikt en betrouwbaar, op papier was alles in orde en toch heeft men er met de pet naar gegooid?

Mevrouw Van Gorkum:

En toch blijkt dan in de praktijk dat de trustdienstverlening niet conform de trusttoezichtwet wordt uitgevoerd.

De voorzitter:

Oké. Hiermee zijn we aan het einde gekomen van dit verhoor.

Sluiting 14.07 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 8 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Bosch.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte,

Aanvang 14.36 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Bosch. Welkom bij de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. De ondervragingscommissie doet onderzoek naar twee zaken, te weten zogenaamde brievenbusfirma's in Nederland, doorstroomvennootschappen genoemd in het jargon, en naar vermogende Nederlanders die hun geld elders stallen. Wat is de rol van iedereen? Wat is de strafrechtelijke positie? Want er gebeuren ook dingen die niet mogen. Onder andere daarvoor bent u opgeroepen als deskundige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen de belofte af te leggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Bosch de belofte af.

De voorzitter:

Dan staat u nu onder ede. Wij geven alle deskundigen en getuigen de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. U hebt aangegeven, dat te willen doen. Daarvoor geef ik u graag het woord.

De heer Bosch:

Voorzitter. Dank voor uw uitnodiging. Mijn naam is Thomas Bosch. Ik ben officier van justitie en landelijk coördinerend officier fraudebestrijding bij het Functioneel Parket. Dat is een onderdeel van het Openbaar Ministerie. Het is het jongste parket van het Openbaar Ministerie. Het is ruim tien jaar geleden opgericht. Wij richten ons op drie hoofdtaken: fraudebestrijding, het vervolgen van milieudelicten en het afpakken van crimineel vermogen. Binnen de fraudebestrijding richten wij ons op het hele spectrum van fraude. Dat betreft belastingfraude, socialezekerheidsfraude, faillissementsfraude, maar ook zaken als corruptie en witwassen en dan mis ik er nog een aantal. Het is dus een breed palet aan fraudebestrijding. Dat doen wij uiteraard in samenwerking met alle toezichthouders op de verschillende terreinen.

De heer Nijboer:

Dank u wel. Het verhoor wordt afgenomen door mevrouw Leijten en de heer Bruins, maar ook andere leden kunnen vragen stellen. Voor de eerste vraag geef ik graag het woord aan mevrouw Leijten.

Mevrouw Leijten:

Wij doen onderzoek naar vermogen dat door particulieren in het buitenland wordt gestald en naar de fiscale constructies die daarvoor worden gebruikt. Wij doen ook onderzoek naar de trustsector in

Nederland, die gebruikt wordt door buitenlandse partijen, laat ik het zo maar zeggen. Komt u deze twee zaken ook tegen in uw dagelijks werk?

De heer **Bosch**:

Ja, wij komen beide zaken tegen.

Mevrouw **Leijten**:

Kunt u zeggen in welke mate u ze tegenkomt? Komt u ze vaak tegen?

De heer **Bosch**:

We komen ze met enige regelmaat tegen, maar ook weer niet heel vaak. Dat heeft er ook mee te maken dat wij, zeker daar waar het gaat om het gebruik van Nederlandse vennootschappen in een doorstroomstructuur, maar net de informatie moeten hebben om te zien dat er iets loos is. Die informatie moeten wij ergens vandaan halen. Het kan zijn dat een toezichthouder, bijvoorbeeld de Belastingdienst, ons aangeeft dat men bij controle heeft gezien dat er iets niet in orde is. Dan kan dat voor ons een signaal zijn. Het kan ook mediaberichtgeving zijn en het kunnen tipgevers zijn. Er is een breed scala aan startinformatie waarmee wij kunnen gaan werken. Vanwege de vereisten van strafvordering hebben wij een eerste begin aan informatie nodig om aan een redelijk vermoeden van een strafbaar feit te komen. Pas als wij de wettelijke drempel halen op grond van onze startinformatie, kan bij ons de gereedschapskist open en kunnen wij onze bevoegdheden echt gaan inzetten en onderzoek doen. Dus wij komen het tegen, maar niet in heel grote aantallen.

Mevrouw **Leijten**:

Als het gaat om de fiscale constructies in het buitenland, in welke situaties komt u die dan tegen? Gaat het dan om corruptie en witwassen, of gaat het om belastingontduiking?

De heer **Bosch**:

Dat zijn twee heel verschillende terreinen. Het loopt soms via vennootschappen. Bij belastingzaken is de vraag van belang of het een op zich legale structuur is, waarover een belastingplichtige weliswaar een discussie kan voeren met de belastinginspecteur, maar waarbij je toch kunt blijven praten over de vraag of een en ander nu wel of niet precies binnen de open normen van de belastingwetgeving valt. Dat zijn zaken waarbij wij ons vanuit het strafrecht afvragen of een belastingplichtige een zogenaamd pleitbaar standpunt heeft. Dan had betrokkene wel de intentie om binnen de lijnen van de wet te blijven, maar in een discussie met de inspecteur kan dat uiteindelijk altijd anders lopen. Vanuit het strafrecht bezien heb je dan niet zo snel een handvat om daar een delict in te zien, omdat de opzet ontbreekt.

Mevrouw **Leijten**:

Wij komen op deze vraagstelling of selectie nog terug. Mijn vraag is natuurlijk een andere. Als het gaat om buitenlandse constructies, komt u belastingzaken tegen. Maar komt u ook corruptie en witwassen tegen? Of is dat meer een bijvangst bij dat soort zaken?

De heer **Bosch**:

Nee, dat zijn twee zelfstandige vormen die wij tegenkomen. Bij corruptie en witwassen gaat het mogelijk om geld dat door Nederlandse vennootschappen stroomt, waarvan je dan moet weten dat de oorsprong ergens te maken had met criminaliteit, bijvoorbeeld corruptiebetalingen. Dan zou je dat kunnen vervolgen op het moment dat het door Nederland

heenloopt. Zoals gezegd: dan moet je daarvoor wel de eerste informatie hebben.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb een vraag over de selectie van de zaken waar u achteraan gaat. U zei net al dat u afspraken hebt met de Belastingdienst. Dat wil ik even parkeren. Wij komen daar zo meteen op terug. Wij hadden daarnet een vertegenwoordiger van De Nederlandsche Bank op bezoek, die vertelde dat DNB regelmatig met u overleg heeft over zaken die men signaleert. Kunt u aangeven in wat voor situaties het Openbaar Ministerie iets oppakt of dat u zegt: dat is aan de toezichthouder, De Nederlandsche Bank?

De heer **Bosch**:

In het tripartite overleg met een toezichthouder, in dit geval bijvoorbeeld De Nederlandsche Bank, gaat het om een zaak waarbij de veronderstelling is dat er iets is misgegaan. De vraag is dan: is de sanctionering louter bestuursrechtelijk of kan de zaak ook strafrechtelijk worden bestraft? Als die keuze openstaat, wordt zo'n zaak ingebracht in het tripartite overleg. Dan bespreken wij daar welke ...

Mevrouw **Leijten**:

Om wat voor zaken gaat het dan? Ik geef het voorbeeld van een voorval waarbij het onduidelijk was of de strafrechtelijke of de bestuursrechtelijke route gevolgd zou moeten worden.

De heer **Bosch**:

Het is niet zozeer de vraag of het onduidelijk is. Je kijkt of er een strafbaar feit in zit. Als dat de dubbele mogelijkheid van bestraffing in zich bergt, heb je daar een gesprek over. Dan bespreek je wat de meest effectieve manier van reageren is, in de trant van: wat hebben wij nodig?

Mevrouw **Leijten**:

Hanteert u daarbij een rode lijn? U zegt: er wordt iets ingebracht in dat overleg. U hebt met elkaar een gesprek over de vraag wat de beste manier is om tot strafoplegging te komen: bestuursrechtelijk via De Nederlandsche Bank dan wel strafrechtelijk via u.

De heer **Bosch**:

Wat wij tegenkomen, is een breed scala aan zaken.

Mevrouw **Leijten**:

Wat komt u precies tegen?

De heer **Bosch**:

In het overleg met De Nederlandsche Bank komen wij bijvoorbeeld signalen tegen dat trustkantoren, of andere partijen, maar in dit geval met name trustkantoren, niet hebben voldaan aan hun meldplicht, althans dat dit de verdenking is.

Mevrouw **Leijten**:

De meldplicht van?

De heer **Bosch**:

De meldplicht om ongebruikelijke transacties bij de Financial Intelligence Unit te melden. Dat is een wettelijke plicht. DNB kan dit geconstateerd hebben. Zij constateren bijvoorbeeld dat dit bij meerdere trustkantoren

het geval is. Dan zetten wij op een rij hoe ernstig die gevallen zijn. De uitkomst kan dan zijn dat wij de kleinere zaken overlaten aan ...

Mevrouw **Leijten**:
Wat is klein?

De heer **Bosch**:
Een aantal meldingen die gedaan hadden moeten worden.

Mevrouw **Leijten**:
Maar één melding kan een heel grote zijn.

De heer **Bosch**:
Eén melding kan een heel grote zijn. Dat kan een reden zijn om alsnog voor het strafrecht ...

Mevrouw **Leijten**:
U kijkt specifiek naar de gevallen die gemeld hadden moeten worden en naar het karakter daarvan?

De heer **Bosch**:
Ja, wij kijken naar de individuele casus. Hoe wegen wij die ten opzichte van andere casussen? En dan ...

Mevrouw **Leijten**:
Wanneer komt het op uw bord terecht?

De heer **Bosch**:
Bijvoorbeeld bij de niet-melderszaken, zoals wij die noemen, valt het eigenlijk al relatief snel uit in het voordeel van het strafrecht. Wij gaan er dan strafrechtelijk een punt van maken.

Mevrouw **Leijten**:
Wat was dan de aard van de ongebruikelijke transactie waarvan in het overleg werd gezegd: het strafrecht is aan zet?

De heer **Bosch**:
Het heeft te maken met de vraag wat de onderliggende beelden zijn bij zo'n dossier. Zitten daar «red flags» in?

Mevrouw **Leijten**:
Wat is een «red flag»?

De heer **Bosch**:
Dat kan enerzijds zijn het totaal ontbreken van zicht op wat er gebeurt in zo'n dossier. Het kan ook zijn dat het gaat om rechtspersonen of natuurlijke personen, al dan niet in het buitenland, waarvan je, als je er even een beetje onderzoek naar doet, kunt ontdekken dat er misschien wel vraagtekens bij te zetten zijn. Ook kan het zijn dat er overeenkomsten worden gesloten of betalingen worden gedaan waarvan de zakelijkheid nu niet meteen in het oog springt. Dat kunnen allemaal ...

Mevrouw **Leijten**:
Zakelijkheid?

De heer **Bosch**:

Met zakelijkheid bedoel ik dat je, als je de casus van buitenaf beschouwt, denkt: ik snap wat daar gebeurt en dat heeft een reële legitieme reden. Als je denkt: ik zie een ...

Mevrouw **Leijten**:

Dan zou een betaling ook gebruikelijk zijn.

De heer **Bosch**:

Ja, en dan zou er ook geen reden zijn om die te melden als ongebruikelijke transactie.

Mevrouw **Leijten**:

Een van de dingen is de meldplicht. Wat zijn nog meer zaken die aanleiding geven om op uw terrein uit te komen?

De heer **Bosch**:

Daarbij kan het gaan om bedrijven die zonder bepaalde vergunningen opereren, zoals illegale trustkantoren. Het kan ook gaan om het aanbieden van beleggingsdiensten. Dat ligt dan wat meer op het terrein van de AFM. Dat soort zaken kan allemaal voorkomen.

Mevrouw **Leijten**:

Sanctielijst?

De heer **Bosch**:

Kan ook.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe vaak hebt u zo'n overleg?

De heer **Bosch**:

Gemiddeld zo'n beetje eens in de maand.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe vaak bespreekt u dit soort kwesties?

De heer **Bosch**:

Meestal is er wel een agenda waarop dit soort zaken staat om te bespreken. Dat varieert soms.

Mevrouw **Leijten**:

Hoeveel van die zaken hebt u nu in onderzoek?

De heer **Bosch**:

Het totale aantal is soms lastig te geven, omdat de variëteit zo groot is. Ik denk dat wij in de afgelopen jaren wel enige tientallen zaken hebben onderzocht. Die kunnen in het verleden al zijn afgedaan, of zij lopen op dit moment nog in enige fase van onderzoek of vervolging.

Mevrouw **Leijten**:

Tientallen zaken: waren het er 50, 100, 20?

De heer **Bosch**:

Het zijn er enige tientallen, maar ik zit nu te schatten, omdat de range vrij breed is.

Mevrouw **Leijten**:

U komt iedere maand bij elkaar. Iedere maand worden er meldingen gedaan. Er zijn bepaalde rode vlaggen en toch zijn het maar enkele tientallen zaken die nog in onderzoek zijn. Hoeveel veroordelingen zijn er in deze zaken geweest?

De heer **Bosch**:

Er zijn veroordelingen uit gekomen. Het niet-meldersoverleg loopt nu een tijdje. Het is begonnen met zaken als die van autohandelaren die cashontvangsten boven een bepaald bedrag niet meldden. Dat is doorgegaan naar goudhandelaren die hun transacties niet meldden terwijl zij dat wel hadden moeten doen. Zo gaat dat langzaam verder. Wij zijn inmiddels bij notarissen geweest. Wij hebben ernaar gekeken bij trustkantoren. Wij proberen nu ongeveer twee keer per jaar die zaken te verzamelen en aan te brengen op een niet-melderszitting, zodat die gebundeld kunnen worden afgehandeld. Inmiddels zijn er al de nodige zaken voorgebracht en dat heeft ook tot veroordelingen geleid. Maar wij zien dat wij op het niet-melden langzaam groeien naar steeds grotere ondernemingen, de poortwachters van het systeem, die geacht worden te melden. Dat kunnen dus ook notarissen, trustkantoren, banken et cetera zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Met hoeveel mensen kunt u dit oppakken?

De heer **Bosch**:

In de fraudebestrijding zijn ongeveer 60 officieren fulltime hiermee bezig, met een vergelijkbaar aantal parketsecretarissen. Dat is de kant van het Openbaar Ministerie. Daarnaast hebben wij de FIOD als belangrijkste opsporingsdienst in dezen. Daar werkt een nog veel groter aantal mensen die kunnen worden ingezet op dit soort zaken. Dat aantal zit inmiddels rond de 1.000.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt overeenstemming met de Belastingdienst. U hebt in 2015 een protocol afgesloten, het AAFD-protocol. Daarin staat dat strafrecht niet meer geïsoleerd is, maar de handhaving ondersteunt. Kunt u uitleggen wat dit precies betekent?

De heer **Bosch**:

Dat betekent dat wij bij strafzaken niet alleen kijken naar de individuele strafzaak – kunnen wij hier een vervolging uit halen of niet? – en dan vervolgens gaan rennen en de zaak voor de rechter brengen, maar dat wij per strafzaak bekijken: waar staat zo'n strafzaak nu voor en welk fenomeen kunnen wij eventueel zichtbaar maken? Als wij dat doen, kunnen wij daarmee ook een breder effect bereiken, zodat wij meer doen dan alleen maar de strafzaak in kwestie.

Mevrouw **Leijten**:

Welke fenomenen hebt u ontdekt met deze aanpak?

De heer **Bosch**:

Dat kan van alles zijn. Ik noem bijvoorbeeld toeslagzaken. Dat zijn zaken die misschien per zaak niet de allergrootste zaken zijn die wij doen, maar het zijn er wel heel veel ...

Mevrouw **Leijten**:

Er zit een trend in.

De heer **Bosch**:

Je legt iets bloot waarvan je laat zien: dit gaat mis, zo werkt het. Dan stel je andere toezichthouders in staat om daar hun voordeel mee te doen en zich verder te ontwikkelen. Het kan ook om systeemfraudezaken gaan; mensen die de fiscus eigenlijk als een pinautomaat gebruiken en fictieve bedragen in hun aangifte invullen, zodat daar geld op wordt uitgekeerd. Ook dat zijn zaken die wij doen, juist om zichtbaar te maken wat er aan de hand is, zodat de fiscus daar scherper op kan controleren.

Mevrouw **Leijten**:

Ik kom even terug op het onderwerp van onze commissie, te weten de constructies: geld in het buitenland en geld door Nederland heen. Welke fenomenen hebt u door deze aanpak op dat terrein herkend?

De heer **Bosch**:

Wat betreft het geld dat in het buitenland wordt verstopt, is de Belastingdienst, na alle onthullingen en alle informatie die beschikbaar is gekomen, met een team bezig met het thema vermogen in het buitenland, om te kijken wat wij voor informatie beschikbaar hebben, zoals bijvoorbeeld de Panama Papers. Wat kunnen wij daarmee? Kunnen wij dat linken aan Nederlandse belastingplichtigen? Het vergt enig uitzoekwerk om te bezien of je er iemand met een Nederlands sofinummer aan kunt koppelen. Vervolgens is de vraag hoe wij dat moeten oppakken. De eerste vraag is dus: komt er een zaak uit waar de fiscus iets mee kan in de zin van belasting navorderen? Vervolgens kunnen wij daar eventueel nog iets mee in termen van bestraffing. Zeker als het om wat grotere aantallen gaat, proberen wij met de fiscus te bezien wat nu de beste methode is. Welke zaken kan de Belastingdienst in het bestuursrecht afdoen en welke zaken kunnen wij in het strafrecht afdoen? Wij doen dat vanuit de gedachte dat wij niet alles in het strafrecht kunnen oppakken. Dat zou veel te tijdrovend zijn. Maar wij kunnen daar wel een optimale mix in zien te bereiken, zodat wij in het strafrecht echt de zwaarste gevallen oppakken en daarmee zichtbaar maken wat er gebeurt.

Mevrouw **Leijten**:

U zegt: wij kunnen niet alles in het strafrecht oppakken, want dat zou te tijdrovend zijn. Zijn er bepaalde fiscale nadelen voor de Nederlandse Staat en grenzen daarin, waarin de afweging uitvalt naar de Belastingdienst of opsporing via het strafrecht?

De heer **Bosch**:

Dat ziet vooral op de bestraffing die zou kunnen plaatsvinden. De belastingheffing gaat altijd door. De Belastingdienst heft altijd als we iets tegenkomen.

Mevrouw **Leijten**:

Maar hebt u zo'n financiële grens?

De heer **Bosch**:

Ja, in de AAFD-richtlijn, de Richtlijn aanmelding en afhandeling fiscale delicten, douane- en toeslagendelicten, staat een grens van € 100.000. Die grens ziet op het belastingnadeel, dat wil zeggen het bedrag aan belasting dat had moeten worden betaald. In het protocol staat dat boven € 100.000 strafrechtelijk wordt vervolgd, tenzij om welke reden dan ook fiscale bestraffing efficiënter is. Onder een nadeel van € 100.000 geldt een aantal aspecten, een soort verzwarende omstandigheden, die ertoe kunnen leiden dat een zaak onder de € 100.000 aan belastingbelang toch in het

strafrecht wordt opgepakt. Dan kunt u denken aan: is het een voorbeeld-functie die iemand bekleedt, is er sprake van recidive?

Mevrouw **Leijten**:

Dus die € 100.000-grens is niet zo hard. U kijkt dus wel naar wie het nadeel veroorzaakt.

De heer **Bosch**:

Dat klopt. Het is een leidraad, maar daarna voeren wij het gesprek daarover. Het is daarnaast ook mogelijk om puur op bestuursondersteunende gronden een zaak op te pakken. Dat kunnen ook kleine zaken zijn, maar als de Belastingdienst dan zegt «wij lopen ontzettend tegen dit fenomeen aan», dan kunnen wij zeggen: oké, dan pakken wij een deel van die zaken in het strafrecht op. Daarmee maken we iets zichtbaar, we behandelen het in de openbaarheid en jullie kunnen daar vervolgens weer in bredere zin mee aan de slag.

Mevrouw **Leijten**:

Dan gaat het dus om de afschrikwekkende werking?

De heer **Bosch**:

Dat is een deel van de functie van het strafrecht: het publiek laten zien wat er gebeurt en laten zien dat er bestrafing volgt.

Mevrouw **Leijten**:

Hoeveel van die meldingen van trustkantoren zijn er in de afgelopen tijd opgepakt? Hebt u daar zicht op?

De heer **Bosch**:

Ik las vanochtend in de krant, in het FD, dat de trustkantoren inmiddels voor 280 meldingen van ongebruikelijke transacties hebben gezorgd. Daarvan wordt een kleiner deel doorgemeld als een verdachte transactie. Die beoordeling vindt plaats bij de Financial Intelligence Unit. Die verdachte transacties kunnen naar de opsporing worden geleid, maar ook naar toezichthouders. Die kunnen daar dan weer naar kijken. De FIOD, bijvoorbeeld, bekijkt de signalen en vergelijkt deze met de informatie die zij mogelijk elders al in bezit heeft. De FIOD kan dat opwerken tot een voorstel voor ons om een strafrechtelijk onderzoek in te stellen.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt ook nog dat tripartite overleg van De Nederlandsche Bank, de FIOD en uzelf, waarin dat wat gemeld had moeten worden, maar niet gemeld is, wordt besproken.

De heer **Bosch**:

Precies, via die route kan het ook komen.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe vaak leidt dat ergens toe? Kunt u daarvan aantallen noemen?

De heer **Bosch**:

Het aantal instellingen in de financiële sector is relatief klein. Het gaat daarbij vaak wel over grotere aantallen verdachte transacties, omdat die soms allemaal van één instelling komen. Als één instelling vele tientallen verdachte transacties niet of te laat heeft gemeld, zijn dat een hoop verdachte transacties waar wij iets mee doen, maar dat richt zich dan

bijvoorbeeld op één kantoor dat die meldingen niet of te laat heeft gedaan.

Mevrouw **Leijten**:

Kan het ook zo zijn dat de verdachte transacties over één vennootschap gaan, waarover dat trustkantoor dan het bestuur voert?

De heer **Bosch**:

Dat kan.

Mevrouw **Leijten**:

Komt dat veel voor?

De heer **Bosch**:

Hoe bedoelt u, één vennootschap?

Mevrouw **Leijten**:

Ik doel op de transacties van dat ene bedrijf, een bv of een nv.

De heer **Bosch**:

Waarover het trustkantoor het beheer voert?

Mevrouw **Leijten**:

Het gaat om de situatie dat het trustkantoor alle transacties doet en dat eigenlijk al die transacties worden aangemerkt als verdacht.

De heer **Bosch**:

Dat is denkbaar, maar je zou je ook kunnen afvragen of een trustkantoor dan nog wel de dienstverlening had kunnen voortzetten. Dus als het goed is ...

Mevrouw **Leijten**:

Geeft u daar eens antwoord op.

De heer **Bosch**:

Als er over een langdurige periode steeds gemeld moet worden, moet het trustkantoor zich afvragen of het die cliënt nog wel kan bedienen. Dan zou je dus idealiter kunnen zeggen: het trustkantoor had afscheid moeten nemen. We komen ook situaties tegen waarbij een trustkantoor opeens een hoop meldingen gaat doen, kennelijk gealarmeerd door wat dan ook. Dan kun je constateren dat die meldingen te laat zijn gedaan. Dan richt je je pijlen op degene die had moeten melden en dat niet heeft gedaan. Daarnaast zal het in het onderzoek ook nog steeds gaan over de onderliggende vennootschap. Het hangt helemaal af van de casus. Wat wij vooral in de praktijk zien is dat geen enkele zaak lijkt op de andere. Iedere zaak heeft zijn eigen merites. Die proberen wij op de concrete merites aan te vatten.

Mevrouw **Leijten**:

Wordt bij een bepaalde hoogte van onttrekking aan beslag – er is niet voldoende belasting betaald – of bij meldingen van transacties die opmerkelijk verdacht zijn, besloten tot een schikking?

De heer **Bosch**:

Dat hangt van het delict af. Het hangt af van de aantallen keren dat het is voorgekomen.

Mevrouw **Leijten**:
Gebeurt het wel?

De heer **Bosch**:
Er worden ook transacties aangeboden, dat klopt.

Mevrouw **Leijten**:
Kunt u aangeven in hoeveel procent van de situaties wordt overgegaan tot het aanbieden van een transactie, zoals u dat noemt, een schikking?

De heer **Bosch**:
Ook dat hangt af van het type zaken dat je bekijkt. Er zijn zaken die vrij veel voorkomen en waarbij een relatief hoog percentage met een transactie wordt afgedaan, gewoon omdat dit de meest effectieve vorm is.

Mevrouw **Leijten**:
Kunt u daarvan kenmerken geven? Het komt vaak voor, dus je kunt vaak schikken?

De heer **Bosch**:
Ik noem bijvoorbeeld zaken die in de toeslagsfeer liggen. Dan gaat het om wat ik net noemde systeemfraude, waarbij je een fictief getal in je aangifte invult.

Mevrouw **Leijten**:
En wat als het gaat om de constructies waar wij naar op zoek zijn?

De heer **Bosch**:
Dat zijn zaken die zich sowieso niet in grote reeksen voordoen. Dan zul je toch per zaak moeten bezien wat de meest passende afdoening is. Ik denk dat het aantal transacties dan in de minderheid is. De meeste zaken worden dan wel naar de zitting gebracht.

Mevrouw **Leijten**:
Kunt u zich een situatie herinneren waarin een transactie is aangeboden?

De heer **Bosch**:
Vele. Kunt u het specifiekere benoemen?

Mevrouw **Leijten**:
U zegt: het gebeurt in een minderheid van de zaken. U zegt dat het over enkele tientallen zaken gaat die u nu onderzoekt. Ik ben benieuwd welk karakter zo'n individuele casus had.

De heer **Bosch**:
Je kunt een zaak hebben met verschillende rechtspersonen en verschillende natuurlijke personen die je hebt onderzocht. Dan kan het zijn dat je bijvoorbeeld met de persoon van wie je vindt dat hij de kern van het verwijt ontvangt, naar zitting gaat. Daaromheen kun je ook zeggen: wij zien een aantal vennootschappen waar ook iets is misgegaan. Laten wij die zaken met een transactie afdoen. Dat is op dat moment dan de meest passende afdoening. Het kan ook zijn dat je aan betrokkenen die wat meer aan de rand van het dossier zitten qua verwijt een transactie aanbiedt, terwijl je met de hoofdverdachte naar zitting gaat. Ook binnen een zaak kun je die mix maken.

Mevrouw **Leijten**:

Gaan er weleens hoofdverdachten niet naar zitting?

De heer **Bosch**:

Dat hangt van de zaak af. Een hoofdverdachte is de centrale persoon in een dossier. Als dat dossier feiten bevat waarvan wij constateren dat een transactie de meest passende afdoening is, kun je zeggen dat de centrale verdachte in dat dossier met een transactie wordt afgedaan. Als wij vinden dat een hoofdverdachte een serieus verwijt treft, brengen wij hem naar zitting.

Mevrouw **Leijten**:

U zegt «een serieus verwijt treft».

De heer **Bosch**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Dan gaat u naar zitting. De meldingsplicht is niet nageleefd en het gaat om illegale situaties. Zijn er nog meer serieuze feiten?

De heer **Bosch**:

In welke hoek? Waar doelt u dan op?

Mevrouw **Leijten**:

Wij zijn benieuwd naar fiscale constructies. Dan kan het gaan om heel veel geld. Het kan gaan om bekende personen. Dan kun je je voorstellen dat het prettig is voor de tegenpartij om een schikking aangeboden te krijgen. Ik ben dus een beetje op zoek naar: wanneer doet het Openbaar Ministerie dat in ieder geval niet?

De heer **Bosch**:

Daarbij gaat het niet zozeer om de vraag of de persoon toevallig wel of niet een bekende persoon is. Uiteindelijk gaat het altijd gewoon om de ernst van het delict en om de ernst van het verwijt dat je iemand maakt.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt er zojuist twee genoemd waarvan u zegt: daarin zijn wij specifiek en die pakken wij op in het overleg dat wij hebben. Het gaat dan om het overtreden van de meldplicht en illegale praktijken. Zijn er nog meer zaken waarvan u zegt: die vinden wij ernstig?

De heer **Bosch**:

In de fiscale sfeer kom je bij de juridische structuren belastingfraude tegen in de vorm van het creëren van aftrekposten die niet reëel zijn, het verrekenen van verliezen waar dat niet is toegestaan volgens de wet, of het buiten de aangifte laten van inkomsten door die aan een ander land toe te rekenen terwijl je ze eigenlijk aan Nederland moet toerekenen. Dat kunnen zaken zijn die wij doen. Het kunnen ook zaken zijn in het project vermogen in het buitenland waarbij inwoners van Nederland geld in het buitenland hebben gestald en dat ook hebben verhuuld. Als wij daar achter komen, vinden wij dat ook heel ernstig. Het kan zijn dat er geld door Nederlandse vennootschappen stroomt dat echt een criminele herkomst heeft. Daar zijn wij op dit moment zeer actief in. Wij hebben een anti-corruptiecentrum dat zich daarop focust. Wij hebben ook een anti-money laundering center, dat zich richt op het witwassen van geld. Als wij dat tegenkomen, gaan wij daar vol achteraan.

Mevrouw **Leijten**:

Dan geef ik nu het woord aan mijn collega Bruins.

De heer **Bruins**:

Mijnheer Bosch, ik wil met u even het traject doorlopen van signaal tot mogelijke veroordeling. Wat doen uw mensen nu? U zei dat signalen kunnen komen van de Belastingdienst, van DNB, van de media en van tipgevers. Zijn tipgevers klokkenluiders?

De heer **Bosch**:

Dat kunnen klokkenluiders zijn.

De heer **Bruins**:

Wanneer is een tipgever een klokkenluider?

De heer **Bosch**:

Het zijn niet heel strakke definities. Een klokkenluider is een tipgever en een tipgever kun je een klokkenluider noemen.

De heer **Bruins**:

Hoe ziet een signaal eruit? Wanneer is iets voor u een signaal?

De heer **Bosch**:

Een signaal is iets waarbij wij denken: wat is hier aan de hand? Kan hier iets strafbaars aan de hand zijn? Dat kan iets heel lichts zijn. Het kan een toevallig krantenartikel zijn. Het kan een melding van iemand zijn. Het kan een melding van een toezichthouder zijn. Maar dat hoeft nog maar heel licht te zijn. Vervolgens krijg je de opwerkfase, waarin wij gaan bekijken wat wij met het signaal kunnen doen. Hoe kunnen wij er meer zicht op krijgen? Kunnen wij ontdekken wie erbij betrokken zijn? Hebben wij daarover al informatie? Is er informatie in het publieke domein te vinden? Er is tegenwoordig natuurlijk heel veel op internet uit te zoeken. Dan gaan wij dus bekijken of wij het signaal kunnen opwerken tot het niveau van het redelijk vermoeden van een strafbaar feit.

De heer **Bruins**:

Doet u dat met uw 60 officieren, of zitten de 1.000 man van de FIOD er dan ook al op?

De heer **Bosch**:

Een aantal officieren focussen daar specifiek op. Zij zitten in het voortraject, maar het feitelijk opwerken en uitzoeken wordt door de mensen van de FIOD gedaan.

De heer **Bruins**:

Als ik het goed begrijp, hebt u niet hiërarchisch de leiding over de FIOD.

De heer **Bosch**:

Wij hebben niet de hiërarchische leiding over de FIOD, maar wel het gezag over de onderzoeken die de FIOD doet. Dat is het verschil: wij zijn niet de baas van de FIOD-medewerkers, maar wij zijn wel de baas over het onderzoek.

De heer **Bruins**:

Wat is daarin de rolverdeling? Wie doet wat?

De heer **Bosch**:

De FIOD doet het feitelijke onderzoek en schrijft het dossier, in samenwerking met de officieren van justitie die het onderzoek leiden. De officier van justitie moet in bepaalde gevallen beslissen om dwangmiddelen in te zetten en dergelijke. De FIOD doet daartoe een verzoek en wij beoordelen dat en keuren het goed. Zo kan een onderzoek langzaam gestalte krijgen. De FIOD schrijft daar een pv, een strafdossier over. We hebben een aantal fasen. We hebben de opwerkfase, die eigenlijk een heel spannende fase is in ons soort zaken. Fraudeonderzoek is niet een moordonderzoek. Als er een lijk op straat ligt en daar nog een mes in steekt, weet je vrij zeker dat er een strafbaar feit is gepleegd en dat je meteen al je bevoegdheden kunt gaan inzetten. Op het moment dat wij een signaal krijgen, weten we dat nog niet precies. Wij weten ook nog niet of wij dat niveau van verdenking gaan halen. Het vergt al onze creativiteit om te bezien of wij dat niveau kunnen halen. Als wij dat halen, kunnen wij besluiten dat wij dat onderzoek gaan doen en hoe wij daarop ongeveer gaan inzetten. Dan wordt de zaak toegewezen aan een zaaksofficier en een secretaris aan onze kant en een zaakteam bij de FIOD. Zij gaan dan vol aan de slag, eerst achter de schermen om met behulp van dwangmiddelen financiële gegevens te verzamelen en het beeld te completeren. Dat is de gesloten periode van het onderzoek, die duurt tot aan het moment dat er de noodzaak is om met het onderzoek naar buiten te treden. Dat heet de «klapdag». Dan kunnen doorzoekingen en aanhoudingen plaatsvinden. Dan is het onderzoek ook bekend en ga je in een andere omgeving opereren. Dan kunnen er verdachten worden aangehouden en gehoord. Dan kunnen getuigen worden gehoord. Dan is, zeker in fraudezaken, een heel groot deel van het onderzoek allang verricht. Geldstromen zijn dan bijvoorbeeld in kaart gebracht. Er kunnen ook andere onderzoeksmiddelen worden ingezet. Het hele arsenaal aan bevoegdheden dat wij kunnen inzetten op fraudezaken, zetten wij tegenwoordig ook in. Daar zijn wij niet terughoudend in.

De heer **Bruins**:

Is de klapdag het moment dat een signaal «omklapt» naar een vermoeden van een strafbaar feit?

De heer **Bosch**:

Nee, de klapdag komt pas daarna. Eerst wordt besloten over de vraag: vinden wij dat wij aan een redelijk vermoeden zijn gekomen en kunnen wij onze strafvorderlijke bevoegdheden inzetten? Dat is gewoon een wettelijk begrip; daar werken wij dagelijks mee. Dan gaan wij verder met onderzoeken, totdat wij aan het moment komen dat wij zeggen: achter de schermen kunnen wij niets meer doen en weten wij alles wat er te weten valt, en nu gaan wij verdachten confronteren met wat wij inmiddels weten, maar wij gaan ook aanvullend materiaal verzamelen. Bij een doorzoeking neem je een hoop gegevens in beslag. Dat moet je natuurlijk in één keer, op één moment doen, omdat de gegevens anders ook weer weg kunnen zijn. Een andere functie van zo'n klapdag is dat je dan ook beslag legt op vermogen, als daar reden voor is. Je moet het dan maar net te pakken hebben en dan kun je later zien of je het met een veroordeling voor wederrechtelijk verkregen voordeel definitief afpakt. De eerste stap is altijd beslag leggen. Daarna gaan wij het onderzoek voortzetten.

De heer **Bruins**:

Laten wij even inzoomen op dat gedeelte van uw werk waar deze commissie naar kijkt. Dan gaan wij naar de fiscale constructies en naar

afgezonderd vermogen. Welk type verdachten komt u dan zoal tegen? Directeuren van trustkantoren komen af en toe bij u in het vizier, neem ik aan.

De heer **Bosch**:
Dan kan.

De heer **Bruins**:
Belastingadviseurs?

De heer **Bosch**:
Dat kan.

De heer **Bruins**:
Notarissen?

De heer **Bosch**:
Kan ook.

De heer **Bruins**:
Fiscaal advocaten?

De heer **Bosch**:
Dat kan ook. Waar vroeger de aandacht vrij direct uitging naar de verdachte zelf – dat wil zeggen: degene die het feit had gepleegd – kijken wij nu veel nadrukkelijker naar de kring van zakelijke dienstverleners daaromheen, die op welke manier dan ook behulpzaam zijn geweest bij het tot stand brengen van zo'n structuur dan wel het plegen van de fraude. Wij bezien heel nadrukkelijk of deze kring van mensen een verwijt valt te maken. Dan kan het zijn, als zij precies van de hoed en de rand wisten, dat je zegt: betrokkene is eigenlijk gewoon medeplichtig aan het feit zelf. Daarnaast is er een secundair verwijt dat mensen iets hadden moeten zien en hadden moeten melden, maar dat niet hebben gedaan. Dan kom je in de niet-meldersfeer. Al die zakelijke dienstverleners, de facilitators zoals we hen ook wel noemen, vallen onder de meldplicht. Dit is in toenemende mate een effectief middel om dienstverleners die iets te veel op hun bureau laten gebeuren, daarop aan te spreken.

De heer **Bruins**:
We hebben de vermogende mensen, los van de vraag hoe zij aan hun geld zijn gekomen, en we hebben die dienstverleners. Wat is ongeveer de verhouding daartussen bij de mensen die bij u in het oog springen? Gaat het dan meer om degenen die het geld bezitten, of meer om de dienstverleners?

De heer **Bosch**:
Het begint natuurlijk altijd bij degenen die het geld bezitten en daar iets mee willen wat al dan niet door de beugel kan. Zij kunnen daarvoor dienstverleners inschakelen. Wij zien ook wel dat dienstverleners worden misbruikt. Zij krijgen niet het hele plaatje te zien, maar verlenen wel hun diensten. Achteraf, als het hele plaatje duidelijk wordt, vallen hen ook de schellen van de ogen en zeggen ze: potverdorie, als ik dit had geweten, zou ik het niet hebben gedaan. Maar het begint natuurlijk altijd met degene die het geld heeft en het belang om een strafbaar feit te plegen.

De heer **Bruins**:
U zei zonet: dan spreken wij hen aan. Wat betekent «aanspreken»?

De heer **Bosch**:

Aanspreken kan vele vormen hebben. Het kan een strafrechtelijk verwijt zijn. Wij nemen hen dan mee in het strafrechtelijk onderzoek en kunnen hen uiteindelijk dagvaarden. Het kan ook zijn dat wij tuchtklachten inzetten als daar reden voor is. De laatste tijd is in een heel aantal gevallen een tuchtklacht tegen accountants ingediend. Dat leidt ook wel tot berispingen. Wij bezien per geval hoe erg het verwijt is dat je iemand maakt. Kun je daar in het strafrecht iets mee, of ligt het misschien wel net daarvoor en is tuchtrecht dan misschien een meer geëigende methode? Uiteindelijk is een stevig gesprek ten parkette ook nog een mogelijkheid. Het hangt allemaal af van de aard en ernst van het feit.

De heer **Bruins**:

Welke beroepen worden bij het Functioneel Parket uitgeoefend? Welk type mensen hebt u in dienst?

De heer **Bosch**:

Het Functioneel Parket is relatief recentelijk opgericht. Wij hebben een mix van mensen. Wij hebben aan de ene kant mensen met een klassieke strafrechtelijke achtergrond, die dus alles weten van het Wetboek van Strafvordering en het doen van strafrechtelijke onderzoeken. Daarnaast hebben wij een heleboel expertise van buiten naar binnen gehaald, juist uit de zakelijke dienstverlening.

De heer **Bruins**:

Fiscalisten?

De heer **Bosch**:

Wij hebben fiscalisten, accountants, civiel adviseurs, advocaten, notarissen en bankiers. Wij hebben uit heel veel sectoren mensen die daar voorheen hun ervaring hebben opgedaan en die dus ook zo'n sector van binnenuit kennen. Juist de samenwerking tussen en de combinatie van mensen met een strafrechtelijke achtergrond en mensen met ervaring buiten het OM, maken dat wij de meeste casussen die wij tegenkomen, inhoudelijk kunnen doorgronden en dat wij daarvan snappen wat er precies gebeurt. Dan kunnen wij dus ook zo nodig het gesprek met een toezichthouder goed voeren.

De heer **Bruins**:

U zegt «voorheen». Wanneer deze mensen bij u op het OM werken, mogen zij dan ook een dubbelfunctie in het veld hebben?

De heer **Bosch**:

Dat is in principe niet wenselijk.

De heer **Bruins**:

Het is niet verboden?

De heer **Bosch**:

Het is niet verboden. Het hangt erg af van wat het is. Als iemand ergens doceert ...

De heer **Bruins**:

Denk aan een belastingadviseur.

De heer **Bosch**:

De combinatie van belastingadviseur en officier is niet erg wenselijk.

De heer **Bruins**:
Maar het is niet verboden?

De heer **Bosch**:
Het wordt niet getolereerd. Ik denk niet dat ergens staat dat het niet mag, maar daar houden wij niet van.

De heer **Bruins**:
Zegt u: het is zo duidelijk dat dit ongewenst is, dat het niet gebeurt?

De heer **Bosch**:
Als officier moet je onafhankelijk je werk kunnen verrichten. Daarnaast zijn wij verplicht om jaarlijks onze nevenactiviteiten te melden. Dat wordt ook gepubliceerd.

De heer **Bruins**:
Dit zou opvallen?

De heer **Bosch**:
Het zou moeten opvallen. Als iemand binnenkomt, wordt uiteraard intern ook gezien waar betrokkene vandaan komt en welke functies hij of zij heeft. Maar de norm is: in principe laat je alles los op het moment dat je officier wordt, want je moet je werk onafhankelijk kunnen doen. Als je een of andere functie hebt, bespreek je dat. Per geval wordt dan beoordeeld of dit een conflict kan opleveren.

De heer **Bruins**:
In het vorige verhoor hebben wij DNB gehoord. Wij hebben gehoord van het gezamenlijk overleg dat u hebt. Dat kan ook gaan over trustkantoren en bepaalde zorgelijke signalen. Hoe vaak komt het voor dat via DNB een signaal tot u komt dat er bij een trustkantoor iets loos is?

De heer **Bosch**:
Dat hangt ervan af. Die signalen komen voor een deel naar ons toe via het niet-meldersoverleg, waar ook De Nederlandsche Bank in participeert. Ook kan er bijvoorbeeld in de sfeer van witwassen en corruptie een signaal van DNB komen, in de trant van: wij zien iets en vinden dat jullie daarnaar moeten kijken. Dat kunnen signalen zijn waar De Nederlandsche Bank niet op kan acteren, omdat corruptie en witwassen niet onder de bestraffingsmogelijkheden van DNB vallen. Dan kan DNB eventueel aangifte doen bij ons en pakken wij de zaak verder op.

De heer **Bruins**:
Hoe vaak doet DNB aangifte bij u?

De heer **Bosch**:
Het gaat niet om heel grote aantallen, maar het gebeurt een aantal keren per jaar. Aangifte wordt ook gedaan nadat in een tripartiet overleg is besloten om een zaak strafrechtelijk op te pakken. Dan kan de volgende stap zijn dat De Nederlandsche Bank aangifte doet en ons daarmee de benodigde stukken en informatie verstrekt op grond waarvan wij dan weer verder kunnen met het onderzoek.

De heer **Bruins**:
Is het constateren van een ernstige tekortkoming door de toezichthouder DNB reden genoeg voor een aangifte bij het OM?

De heer **Bosch**:

Dat hangt van de ernst van het geval af. Er moet een regel zijn overtreden waarop een sanctie is gesteld en die sanctie moet ook nog eens strafrechtelijk kunnen worden opgelegd. Er is ook een areaal in de sfeer van de beheerste en integere bedrijfsvoering. Dat is iets waarop De Nederlandsche Bank toezicht houdt, maar wat niet in de strafwetgeving op zich strafbaar is gesteld. Dat bereikt ons dan niet. Het hangt dus helemaal af van de omstandigheden van het geval.

Mevrouw **Leijten**:

Hoelang duurt zo'n onderzoek eigenlijk?

De heer **Bosch**:

Soms langer dan ons lief is. Kleine zaken kunnen binnen een jaar worden afgehandeld, vanaf het eerste signaal totdat het voor de rechter komt. Dan heb je het over kleinere zaken. Grotere zaken nemen al snel een paar jaar tijd in beslag, van het begin helemaal tot het einde. Als de rechter in eerste instantie zijn uitspraak doet, is het daarmee meestal nog niet klaar, omdat partijen in appel gaan en alles wat daarachteraan kan komen.

Mevrouw **Leijten**:

Het gaat meer om de periode waarin u al uw feiten verzamelt en de zaak voorbrengt. Wij begrijpen uiteraard dat er wachttijden kunnen zijn bij de rechtbank en dat er ook nog de mogelijkheid is van hoger beroep. Het gaat mij meer om de onderzoeksperiode. Die is een jaar bij kleinere zaken en meerdere jaren bij grote zaken. Is meerdere jaren twee jaar of vijf jaar?

De heer **Bosch**:

Een onderzoek dat puur in de onderzoeksfase langer loopt dan twee à drie jaar, is wel een heel langdurend onderzoek.

Mevrouw **Leijten**:

Tegen welke problemen loopt u dan aan?

De heer **Bosch**:

Wij hebben in verschillende fasen te maken met verschillende problemen en uitdagingen. Als wij een klapdag hebben en ergens een doorzoeking doen, nemen wij een heleboel materiaal in beslag. Tegenwoordig is dat heel vaak digitaal materiaal. Dan komen wij soms tegen dat daar verschoningsgerechtigd materiaal in zit: stukken van advocaten en notarissen die een verschoningsrecht hebben. Dat materiaal mogen wij niet inkijken. Wij vragen dan vervolgens aan degene bij wie gezocht is om aan te geven waar dit zit. Als in de zaak blijkt dat dit niet goed mogelijk is omdat het overal zit, kan dat tot discussies leiden, waarbij de verdediging, de advocatuur, zich op het standpunt stelt: OM, u mag nog geen kennisnemen van alles wat u in beslag hebt genomen. Daar kan dan weer een rechtsgang op volgen. Dan is er een rechter-commissaris die daarover een oordeel kan geven. Via de raadkamer kan dat ook weer tot de Hoge Raad gaan. Dat zijn vaak dingen die eerst tot een afronding moeten komen voordat wij het beslag daadwerkelijk kunnen gaan bekijken. Dat kan vertraging opleveren. Wij zien in toenemende mate dat dit in de zaken die wij behandelen, tot discussies leidt. Juist in de zaken waarover wij het hier hebben – dat wil zeggen: zaken met ingewikkelde juridische structuren – zie je heel vaak dat er een notaris bij betrokken is. Dat geldt per definitie voor het oprichten van vennootschappen. Ook zijn er vaak advocaten bij betrokken, voor het opstellen van reglementen en dat soort dingen. Dan duurt het een tijd.

Mevrouw **Leijten**:

Even voor mijn begrip: beslag leggen op documenten bij een notaris mag toch niet? Of mag dat wel? Of zijn het dan stukken die van de notaris zijn, die u bij een particulier hebt gekregen?

De heer **Bosch**:

Op die categorie doelde ik. Je gaat bij een bedrijf of een persoon naar binnen en neemt daar stukken in beslag. Daar kan correspondentie met een advocaat of een notaris bij zitten. Wij hebben protocollen voor de manier waarop wij daarmee moeten omgaan. Als een notaris of een advocaat zelf verdachte wordt of als wij vinden dat een bepaald stuk echt een verdacht stuk is, ook al valt het onder het verschoningsrecht van de notaris, biedt de wet mogelijkheden om door dat verschoningsrecht heen te breken en dat stuk toch te gaan onderzoeken. Omdat je niet a priori bij een notaris of een advocaat in de dossiers kunt kijken, moet je eerst op grond van andere informatie het bewijs verzamelen dat er inderdaad een stuk is dat je echt als het voorwerp van een strafbaar feit kunt zien. Dat heet «corpora et instrumenta delicti». Dan kunnen wij vervolgens ...

Mevrouw **Leijten**:

Gaat het daarbij dan om brondocumenten, dus bijvoorbeeld aktes van vestiging en noem maar op? Of gaat het ook over e-mailverkeer?

De heer **Bosch**:

Het kan beide zijn. Als een stuk echt voorwerp van strafbare feiten is, denk ik eerder aan bijvoorbeeld een overeenkomst die tussen een aantal partijen is gesloten en waarin afspraken zijn gemaakt.

Mevrouw **Leijten**:

Met de handtekening er fysiek onder.

De heer **Bosch**:

Met de handtekeningen erbij. Als het een wat groter stuk is, willen wij natuurlijk ook graag weten wat er allemaal aan overleg is voorafgegaan. Dat kunnen concepten van die stukken zijn, maar ook e-mailverkeer tussen de betrokken partijen en de advocaat en de notaris.

Mevrouw **Leijten**:

Dat kan wel onder het verschoningsrecht vallen?

De heer **Bosch**:

Als het gaat om communicatie met de geheimhouder in de uitoefening van zijn functie, is die in principe verschoningsgerechtigd, maar onder omstandigheden kunnen wij daardoorheen breken. Dat vergt natuurlijk vaak wel de nodige aanvullende discussies met betrokkenen. Wij zien in onze zaken dat verreweg de meeste verschoningsgerechtigden zich meteen op dat verschoningsrecht beroepen. Zelf als hun cliënt zegt «wij willen met justitie meewerken, dus geef het nu maar», zie je dat de verschoningsgerechtigde, aan wie op dat moment ook het recht toekomt om die beslissing te nemen, zich eerst op het standpunt stelt: dat doe ik niet, want het valt onder mijn verschoningsrecht. Wij leggen met enige regelmaat die zaken aan de rechter voor. De rechter geeft ons in een heel aantal zaken uiteindelijk gelijk en zegt: zelfs met de huidige wet- en regelgeving mag justitie van die documenten kennisnemen. Dan gaat het niet alleen om de overeenkomst zelf, maar ook de concepten, waar

misschien allerlei aantekeningen op waren gemaakt, en het e-mailverkeer eromheen. De notaris kan dan in zo'n geval niet meer zeggen: het kan niet.

Mevrouw **Leijten**:

Zijn er zaken in wet- en regelgeving waardoor u belemmeringen ondervindt in het onderzoek dat u doet? Het verschoningsrecht is natuurlijk een belangrijk element voor deze geheimhouders. Dat kan worden ingezet. Zijn er dingen waarvan u zegt: dat is niet geregeld, daar kunnen wij niet bij, daar mogen wij niet in of daar zijn wij niet toe gerechtigd?

De heer **Bosch**:

Wij mogen heel veel; het arsenaal aan bevoegdheden is heel groot.

Mevrouw **Leijten**:

U loopt daarin niet tegen beperkingen aan?

De heer **Bosch**:

Nee, niet zozeer. De beperking zit dan meer in het komen aan het moment waarop je die bevoegdheden mag gaan inzetten – maar dat heeft te maken met het verzamelen van materiaal – dan in de bevoegdheden zelf. Het zijn vaak zware bevoegdheden, dus het is niet meer dan terecht dat daar strenge voorwaarden aan zijn verbonden.

Mevrouw **Leijten**:

Wij hebben hier gisteren de heer Van Koningsveld verhoord. Hij heeft uitgebreid onderzoek gedaan naar allerlei constructies, zoals geld in een ander land vastzetten waar geen economische activiteiten tegenover staan. Hij heeft geprobeerd daar een definitie aan te geven: offshoring. Hij beschrijft in zijn proefschrift dat, op het moment dat er achter die vermogens aan wordt gegaan, de trustsector zelf buiten beeld blijft. U hebt zojuist aangegeven, in antwoord op een vraag van mijn collega, dat trustkantoren wat u betreft wel degelijk onderdeel van het onderzoek zijn. Hebt u recent daartoe besloten?

De heer **Bosch**:

Ik herken dat beeld niet. Wij doen op dit moment veel aan de trustsector, maar ook aan andere zakelijke dienstverleners. Daar kijken wij heel kritisch naar.

Mevrouw **Leijten**:

Het proefschrift is van enige tijd geleden. Is het van recente datum dat u zegt: wij onderzoeken ook de dienstverlenende omgeving rond zo'n vermogend persoon?

De heer **Bosch**:

Dat is wel iets wat wij in de loop van de jaren waarin wij nu als Functioneel Parket ...

Mevrouw **Leijten**:

Hoelang geleden hebt u besloten om dat te doen?

De heer **Bosch**:

Wij bestaan ruim tien jaar. Laat ik zeggen dat wij dat ergens halverwege steeds kritischer zijn gaan doen.

Mevrouw **Leijten**:

Precies vijf jaar.

De heer **Bosch**:

Ja, absoluut. Wij zijn ook breder gaan kijken, in de trant van: kunnen wij iets inzetten wat niet via het strafrecht loopt, bijvoorbeeld een tuchtprocedure of een melding bij een deken of ringvoorzitter? Ik heb het dan over de organisaties van de beroepsbeoefenaren zelf.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is ook een vorm van straf.

De heer **Bosch**:

Wij doen dat in de hoop en verwachting dat die er iets mee doen.

Mevrouw **Leijten**:

Er zijn voorbeelden van dat criminelen geld en bezittingen onderbrengen in buitenlandse constructies, waardoor het niet direct van hen lijkt te zijn. De Belastingdienst heeft veel aan wetgeving op grond waarvan je afgezonderd particulier vermogen kunt benaderen in het buitenland als van betrokkene. Zij kijken als het ware door de constructie heen; die bestaat voor hen niet. Kunt u ook zo iets toepassen, bijvoorbeeld als het gaat om het ontnemen van dit soort bezit?

De heer **Bosch**:

Ja, wij hebben daar vakspecialisten voor. Zij onderzoeken waar die bestanddelen zich bevinden. Of het nu geld is, goederen, onroerend goed of wat dan ook, de eerste stap is: opsporen waar het zich bevindt en kijken of je er beslag op kunt leggen. Vervolgens ga je kijken: wat hebben wij voor aanwijzingen en wat hebben wij nu voor bewijs dat die gepresenteerde structuur niet de werkelijkheid is? Het gaat erom dat je daardoorheen kunt prikken. Daar zijn mogelijkheden voor, maar je moet er wel de bijbehorende argumenten voor hebben om dat door te zetten.

Mevrouw **Leijten**:

Als het gaat om een jacht voor de deur of een villa waarin iemand woont, zou je kunnen zeggen: daar kunnen we wellicht nog wel achter komen. Maar bij een heel groot vermogen wellicht niet. Weet u altijd waar crimineel verkregen geld is op de wereld?

De heer **Bosch**:

We kunnen een heleboel zien, maar we kunnen niet over de hele wereld alles zien. Er zijn landen waarmee wij uitstekende rechtshulpverhoudingen hebben. Daar kunnen wij op een heel korte termijn zorgen voor beslaglegging. Maar er zijn ook landen waarbij dat minder goed gaat.

Mevrouw **Leijten**:

Welke landen zijn dat dan?

De heer **Bosch**:

Het is moeilijk om een concreet land te noemen. Er zijn ook landen waar wij geen concrete rechtshulp...

Mevrouw **Leijten**:

Waarom is het moeilijk om landen op te noemen?

De heer **Bosch**:

Omdat het altijd een glijdende schaal is. Er zijn landen waarmee wij wel een rechtshulpverhouding hebben, maar waar kennelijk de prioritering voor fraudezaken niet al te hoog is. Het duurt dan soms lang. Daar kunnen wij soms iets aan doen door ernaartoe te gaan. Dat wil dan nog weleens de zaken bespoedigen. En je hebt landen waarmee wij gewoon niet de rechtshulpverhouding hebben op grond waarvan wij dit soort verzoeken kunnen doen.

Mevrouw **Leijten**:

U wilt daarvan geen namen geven?

De heer **Bosch**:

Als ik het ene land noem, doe ik het andere land daarmee weer tekort. Zoals ik zei: het is echt een glijdende schaal. Het hangt ook af van de delicten of er wel of geen hulp kan worden geboden. De positieve kant is dat wij heel veel ook wel kunnen.

Mevrouw **Leijten**:

Stel dat u met een zaak bezig bent waarin het gaat om criminaliteit, drugs en noem het allemaal maar op, en er fysiek ergens een jacht ligt, ook al is dat ondergebracht in een Ltd. op de Bahama's of de Virgin Islands. Kunt u dan zeggen: wij kijken door die structuur heen en linken dat aan de activiteiten van de verdachte en leggen daar beslag op?

De heer **Bosch**:

Ja, dat kan. Het is nog niet heel lang geleden dat er foto's in de krant stonden van een groot jacht dat wij op verzoek van het buitenland in beslag hebben genomen.

Mevrouw **Leijten**:

Dan neemt u het in beslag op verzoek van het buitenland. Dat kan natuurlijk ook; dan ligt het jacht hier.

De heer **Bosch**:

Het gaat twee kanten op.

Mevrouw **Leijten**:

Stel dat er dan iemand optreedt die zegt: ho, wacht even, ik ben de rechtmatige eigenaar daarvan, omdat dat in die constructie zo geregeld is. Komt dat voor?

De heer **Bosch**:

Dat komt heel vaak voor, want daar wordt al heel snel tegen geklaagd. Dan kan een rekest bij de raadkamer worden ingediend. Ik noem dat altijd een «beklag beslag». Dan kan iemand zeggen: dit is mijn goed en daar is ten onrechte beslag op gelegd.

Mevrouw **Leijten**:

Dan moet u aantonen dat degene die in beroep komt in dienst is van degene die ...

De heer **Bosch**:

Ja, en dan kunnen wij twee dingen doen. De eerste stap is dat wij tegenover de rechter moeten aantonen dat wij voldoende argumenten hebben om het beslag te handhaven, dus dat wij onze hand erop hebben liggen. De tweede stap is dat wij in een ontnemingsprocedure daadwerkelijk een rechterlijke veroordeling krijgen op grond waarvan wij het

beslag definitief kunnen incasseren. Dan is het ook van de Staat of van een benadeelde partij.

Mevrouw **Leijten**:

Komt het veel voor in dat soort zaken? Ik realiseer mij dat ik even buiten de fraudebestrijding treed, hoewel het ook over corruptie en witwassen gaat. Komt het veel voor dat u in dit soort grote zaken constructies ziet van vermogen dat naar het buitenland gaat en dan weer wordt teruggeïnvesteed in Nederland?

De heer **Bosch**:

Dat zijn eigenlijk de witwaszaken, waarbij iemand een bepaald vermogen of bepaalde goederen heeft waarvan wij niet kunnen zien hoe betrokkene het legaal bij elkaar verdiend kan hebben. Dan blijkt dat het van een buitenlandse rechtspersoon is, waarvoor huur wordt betaald, of zo iets. Dat kan voor ons reden zijn om de zaak te onderzoeken en tot de conclusie te komen dat het toch wel erg onwaarschijnlijk is. Dan is de witwaswetgeving zodanig dat je, als iemand niet goed kan uitleggen waar hij het allemaal vandaan heeft, op een gegeven moment kunt doorpakken naar een veroordeling voor witwassen. Het ontkomen daaraan door een verdachte vergt een actieve uitleg van diens kant dat het legaal is wat hij heeft.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe ingewikkelder structuren zijn opgezet, hoe meer geld ermee gemoeid is – want je moet die structuren onderhouden – maar ook hoe meer anonimiteit je kunt kopen, in de trant van: van wie is nu eigenlijk het bezit? Komt u veel ingewikkelde structuren tegen? Hoe plat of hoe lang zijn ze?

De heer **Bosch**:

We komen ze in alle breedte en diepte tegen: heel verholde structuren, die nu bijvoorbeeld dankzij leaks kunnen worden voorzien van een identiteit, waardoor we er iets mee kunnen. Het kan ook de vorm hebben van iemand die een rechtspersoon opricht op een zonnig eiland en die rechtspersoon facturen laat sturen naar zijn bedrijf in Nederland. Daarmee roomt hij eigenlijk de winst af. Die slaat neer op het zonnige eiland en vervolgens blijkt hij daar de uiteindelijke rechthebbende te zijn op die vennootschap, maar dat laat hij dan niet bij ons zien. Zo simpel kan het ook zijn. Maar het kan ook een grotere gelaagdheid hebben. Je hebt op een gegeven moment een titel nodig om een geldbedrag over te maken. In de wat grotere structuren zie je dat dit door een aantal jurisdicties heen kan lopen.

Mevrouw **Leijten**:

Verschillende landen.

De heer **Bosch**:

Verschillende landen, en dat maakt het navenant uitdagender om er de vinger achter te krijgen.

Mevrouw **Leijten**:

Daar hebt u voldoende capaciteit en hersens voor, zoals de heer Van Koningsveld gisteren bepleitte?

De heer **Bosch**:

Het is moeilijk om zelf iets te zeggen over de hersens.

Mevrouw **Leijten**:

Hij zei: je moet investeren in hersencellen in plaats van in gevangencellen.

De heer **Bosch**:

Het Functioneel Parket is juist met dat oogmerk opgericht, om al die verschillende ervaringen bij elkaar te brengen. Wij hebben heel veel kennis in huis, ook van buiten het OM. Wij hebben zeer gedreven mensen, die, als zij eenmaal een spoor hebben geroken, ook niet snel meer loslaten.

Mevrouw **Leijten**:

Het duurt een jaar bij een kleine zaak en in uitzonderlijke gevallen bij een grote zaak drie jaar. Heeft dat te maken met capaciteit, of puur met de informatie die u kunt krijgen dan wel met de ingewikkeldheid van de zaak?

De heer **Bosch**:

De capaciteit is een gegeven. Binnen die capaciteit proberen wij zo goed en zo efficiënt mogelijk in te zetten.

Mevrouw **Leijten**:

Voor u is de capaciteit een gegeven, dat begrijp ik. Maar stel dat u niet 60 officieren had, maar 120, betekent dat dan dat zaken ook navenant sneller uitgezocht zouden zijn?

De heer **Bosch**:

Dat zou kunnen, als wij daar dan ook de bijbehorende opsporing voor hadden.

Mevrouw **Leijten**:

Oké, dan verdubbelen wij de FIOD ook.

De heer **Bosch**:

Mag ik u eraan houden? Nee hè?

Mevrouw **Leijten**:

Het gaat mij een beetje om het inzicht.

De heer **Bosch**:

Wij proberen per zaak in te schatten hoeveel capaciteit je erop moet zetten om een zaak in een acceptabele tijd tot een strafdossier te leiden. Je kunt er twee rechercheurs op zetten die de hele tijd bezig zijn, maar je kunt er ook tien rechercheurs opzetten, waardoor de doorlooptijd wordt verkort. Maar dat versnelt bijvoorbeeld rechtshulpverzoeken niet noodzakelijk kerwijs.

Mevrouw **Leijten**:

Dat snap ik, maar gisteren zei de Belastingdienst tegen ons: bij ons duurt het soms ellenlang, omdat het vooral heel erg juridisch wordt gemaakt. Tegen alles wordt bezwaar aangetekend en worden procedures gestart, tot intimidatie van belastinginspecteurs aan toe. Wat de opsporingskant betreft, als u nog niet op de klapdag zit, ben ik vooral heel erg benieuwd of u, als u meer ogen en handen hebt die kunnen zoeken, zaken sneller op tafel hebt. Ik heb het dan over bewijsmateriaal, los van rechtshulpverzoeken.

De heer **Bosch**:

Als je een heel grote hoeveelheid informatie hebt, helpt het natuurlijk om meer mensen te hebben die daardoorheen kunnen gaan. Dat is één kant van het geheel. De andere kant is dat je bij een ingewikkeld onderzoek een klein clubje mensen moet hebben die ook echt snappen hoe het zit. Je kunt niet met 30 mensen een onderzoek doen en van iedereen verwachten dat die helemaal up to speed is.

Mevrouw **Leijten**:

Een groep kan ook te groot worden en een bureaucratie in zichzelf zijn.

De heer **Bosch**:

Ja. Ik geef een voorbeeld uit eigen ervaring, waarvoor ik wel iets verder teruggrijp. Dat was de vastgoedfraude. Op het moment van de klapdag waren er ongeveer 600 rechercheurs op pad om doorzoeken te doen en mensen aan te houden et cetera. Daaromheen zat een organisatie die langzaam is gegroeid en op de top misschien 150 mensen omvatte die met deelonderwerpen in dat onderzoek bezig waren. Daarna is die weer afgebouwd. Wij proberen dat wel te doen aan de hand van wat een onderzoek nodig heeft. Maar goed, er is natuurlijk altijd dit ene onderzoek en daarnaast ook een ander onderzoek dat voort moet. Soms is het een kwestie van kiezen.

Mevrouw **Leijten**:

U doet uw werk met 60 officieren. U houdt zich bezig met belastingfraude, zaken op het gebied van sociale zaken, corruptie en witwassen en fiscale constructies.

De heer **Bosch**:

Fiscale constructies en faillissementsfraude.

Mevrouw **Leijten**:

Kunt u aangeven hoeveel van de tijd van die 60 officieren wordt besteed aan fiscale constructies, is dat de helft of een kwart?

De heer **Bosch**:

De echte fiscale constructies is een kleiner aandeel.

Mevrouw **Leijten**:

10%?

De heer **Bosch**:

Nou ja, ik vind het moeilijk om daar iets op te plakken, want fiscale constructies zijn vaak wat grotere en meer ingewikkelde zaken. Die moet je maar net hebben. In het ene jaar kun je er drie of vier tegelijk hebben lopen en in het andere jaar heb je weer net even niets.

Mevrouw **Leijten**:

Dat begrijp ik ook goed. Het gaat mij nu even over de constructie die je moet uitzoeken en de capaciteit die je op het onderzoek hebt. In een aantal gevallen is onderzoek gestart naar crimineel verkregen geld in Nederland, ontduiking, verhulling, illegale activiteiten van trustkantoren en het niet-naleven van de meldplicht. Welk percentage vormt dat soort zaken die worden aangeleverd van het onderzoeksveld van uw fraudebestrijdingsgroep? Is dat ook 10%?

De heer **Bosch**:

Om een getal te geven: ik dacht dat in 2015 de FIOD in totaal 600 zaken heeft aangeleverd: groot en klein, rijp en groen door elkaar. Daarvan zag een 125-tal op fiscale constructies. Ook dat kent echter weer een grote bandbreedte. Dat leidt tot een x-aantal veroordelingen. Het is moeilijk om daar een goede telling in te maken, want een relatief beperkte systeem-fraudezaak is een fiscale zaak. Het kan btw-fraude zijn; dat is een fiscale zaak. Het kan ook iets zijn wat in de internationale ontduikingssfeer zit, en alles wat daartussenin zit.

Mevrouw **Leijten**:

Wij zijn natuurlijk een beetje op zoek naar hoeveel capaciteit u daadwerkelijk hebt voor het uitzoeken van dit soort meldingen en voor het tot een einde brengen van een zaak. Ik snap dat dit kan verschillen.

De heer **Bosch**:

Wij hebben veel capaciteit. Wij zijn de afgelopen jaren gegroeid. De FIOD heeft er over de jaren heen capaciteit bij gekregen. Wij hebben er over de jaren heen capaciteit bij gekregen. Wij zien dat nog steeds niemand met de armen over elkaar zit.

De heer **Bruins**:

Van de Belastingdienst hoorden wij dat die, als die in discussie is met een belastingadviseur of een trustkantoor, weleens een bericht krijgt van een hoogleraar in de fiscaliteit, die dan zegt: ja, maar zoiets is pleitbaar. Het woordje «pleitbaar» kwam gisteren naar voren. Als een zaak door u strafrechtelijk wordt opgepakt, maakt u dan weleens mee dat er ongevraagd een brief binnenkomt waarin staat: dit is pleitbaar? Herkent u zoiets?

De heer **Bosch**:

Dat komen we wel tegen, ja.

De heer **Bruins**:

Zijn dat dan collega's of hoogleraren? Wie schrijft zulke brieven?

De heer **Bosch**:

Dat kunnen wetenschappers zijn. Het kunnen belastingadviseurs zijn met een bepaalde expertise. Vaak geven zij dan een opinie op verzoek van een belastingplichtige, de verdachte in ons geval. Voordat wij zo'n zaak echt gaan oppakken, kijken wij heel goed of wij niet ergens in die pleitbares-standpuntensfeer terechtkomen. Een pleitbaar standpunt kun je een gerechtvaardigde twijfel noemen over de toepassing van de belastingwet. Het gaat om een open norm. De belastingwet is niet helemaal duidelijk en dus begeef je je in dat grijze veld waarbinnen je zou mogen veronderstellen dat je het goed doet. Dat het uiteindelijk na een discussie met de belastinginspecteur anders kan uitvallen, dat kan. Maar als er een pleitbaar standpunt is, neemt de rechter niet meer aan dat iemand opzet had tot het doen van een onjuiste aangifte. Die twee sluiten elkaar eigenlijk uit. Vandaar dat wij, voordat wij heel veel tijd en energie in een zaak gaan steken, heel precies proberen te pinpointen waar nu echt het verwijt en de opzet zitten van het doen van een onjuiste aangifte. Met andere woorden: wij willen niet ergens blijven steken in dat pleitbaar standpunt, want dan is het meer een zaak voor de fiscus om het af te doen.

De heer **Bruins**:

Dan is het ook onzeker of u er strafrechtelijk iets mee zou kunnen.

De heer **Bosch**:

Sterker nog, waarschijnlijk kunnen wij er dan strafrechtelijk niets mee. Dat zou zonde zijn van onze onderzoekscapaciteit.

De heer **Bruins**:

De kwestie van de Panama Papers ligt een beetje aan de basis van deze commissie. U vertelde helemaal aan het begin al dat u daar mensen op hebt zitten. Zijn er op dit moment bij u officieren bezig met informatie die uit de Panama Papers tevoorschijn is gekomen?

De heer **Bosch**:

Wij hebben zaken waarin die Panama Papers een rol spelen. Die informatie is benut om een strafzaak mee te beginnen. Enkele zaken komen daar rechtstreeks uit, maar er zijn ook zaken die al liepen, waarbij blijkt dat die Panama Papers een extra puzzelstukje in het bewijs kunnen aanleveren. Die zaken hebben wij allemaal. Zowel bij de Belastingdienst als bij de FIOD zijn mensen bezig om die namenlijst beter te beschouwen en te bezien of wij daar diepte in kunnen krijgen. Dat kan nog steeds tot nieuwe meldingen in strafzaken leiden bij ons.

De heer **Bruins**:

Hebt u zaken in behandeling die rechtstreeks dankzij de Panama Papers tot stand zijn gekomen?

De heer **Bosch**:

Ja, waarbij de publiciteit rond de Panama Papers ook de aanzet is geweest tot een nadere blik.

De heer **Bruins**:

Daardoor kreeg u het signaal dat u nodig hebt om een zaak te kunnen oppakken.

De heer **Bosch**:

Ja, precies.

De heer **Bruins**:

Zijn er al zaken succesvol afgerond? Hebt u jachten naar Nederland kunnen terughalen?

De heer **Bosch**:

Nee, daarvoor is het nog te vroeg.

De heer **Bruins**:

Er is nog geen sprake van beslaglegging?

De heer **Bosch**:

Zover is het nog niet. Wij werden natuurlijk ook verrast toen de kwestie rond de Panama Papers opeens bekend werd. Er was sprake van een grote hoeveelheid informatie. Voor ons was alleen de later op internet gepubliceerde namenlijst toegankelijk. De onderliggende documenten hebben wij niet en daar kunnen wij ook niet bij, want alleen de desbetreffende journalisten kunnen daarbij. Wij kunnen de informatie ook niet gebruiken om een signaal op te werken naar een redelijk vermoeden van een strafbaar feit. Wij moeten het dus met andere informatie combineren. Wij hebben inmiddels een aantal leaks gehad. Soms komt het voor dat een aantal puzzelstukjes uit eerdere leaks nog net niets opleverden, maar

dat een recenter stukje wel weer diepte geeft in een casus, waar wij dan mogelijk wel iets mee kunnen.

De heer **Bruins**:

De namenlijst hebt u. Wij hebben begrepen dat degene die de data naar de bovenwereld heeft getrokken, onder bepaalde voorwaarden wel bereid is om met instanties de brondata te delen. Weet u daarvan?

De heer **Bosch**:

Daar weet ik niet van. Ik weet niet of het zo is, maar als zoiets zou kunnen gebeuren, ligt het meer voor de hand dat die gesprekken plaatsvinden met het team criminele inlichtingen. Dat is zozeer afgeschermd, dat ik daar niets van weet.

De heer **Bruins**:

Maar als John Doe dat team zou willen bellen, dan staat het telefoonnummer op uw website?

De heer **Bosch**:

Dat is zonder meer op internet te vinden.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb nog een laatste vraag. Wij hebben gisteren met de belastingadviseurs gesproken, die zeggen: eigenlijk is de wet helder en de grenzen zijn helder. U kunt uw werk doen om te rechercheren. Daarin hebt u eigenlijk geen beperkingen, los van juridische rechten van geheimhouders. Wetten hebben ook altijd nog een bepaalde mate van een werkzaamheid en een pakkans. Hebt u het idee, hoe hard u ook werkt met uw mensen en hoe hard de Belastingdienst ook werkt, dat de pakkans groot is, als u kijkt naar de Panama Papers en de andere leaks, en dat langs alles legt?

De heer **Bosch**:

De pakkans is moeilijk te benaderen als je niet weet hoe groot het totaal is. Wat ik wel merk is het volgende, los van de precieze berekeningen. De hoeveelheid gegevens die door leaks in het publieke domein komen en de steeds beter wordende gegevensuitwisseling met buitenland op fiscaal niveau maken dat het net rond mensen die hun vermogen verhuuld in het buitenland stallen, zich wel aan het sluiten is. Dat zie je bijvoorbeeld bij de Belastingdienst, die de afgelopen periode heel veel inkeergevallen heeft gehad. Dat heeft echt gepiekt. Mensen zullen zich gaan afvragen of het nog wel de moeite waard is om het geld in het buitenland te stallen. Ik denk dus wel dat het effect heeft, maar ik heb zeker niet de illusie dat wij daarmee de laatste zaak te pakken hebben. Daarvoor is de wereld simpelweg te groot.

Mevrouw **Leijten**:

U zegt dus eigenlijk: doordat er lekken zijn die boven water komen, kunt u uw werk doen en kan de wetgeving worden aangescherpt. Er komt misschien ook wel een ander besef, een andere bewustwording. Daardoor komt er een hogere pakkans. Vertaal ik u zo goed?

De heer **Bosch**:

Ja, dat klopt, of het effect is dat mensen er gewoon van afzien om het te doen. Dat is natuurlijk een nog mooier effect. De pakkans is één, maar verbetering van gedrag is een veel groter doel. Wij proberen dat met een zo hoog mogelijke pakkans na te streven. Dat is het grotere doel.

De voorzitter:

Er is nog een aantal vervolgvragen. Ik geef eerst het woord aan de heer Van der Lee.

De heer Van der Lee:

Ik heb gisteren een mooie uitspraak gehoord, namelijk dat de scheidslijn tussen belastingontwijking en belastingontduiking de dikte van de gevangensmuur is. Nu is dat een mooie uitspraak, maar dit lijkt een beetje te suggereren dat er pas sprake is van belastingontduiking als er ook een veroordeling is geweest. Kunt u als jurist uitleggen wat het verschil is tussen belastingontwijking en -ontduiking?

De heer Bosch:

Het verschil tussen belastingontwijking en -ontduiking is dat bij ontwijking men toch nog binnen de grenzen van de wet blijft, met alle grijstinten die daarbij horen. Dan ontbreekt de opzet om de wet echt te overtreden. Op het moment dat iemand aan belastingontduiking doet, doet betrokkene echt een aangifte waarvan het beeld niet spoort met de werkelijkheid. Als dat zo is, spreken wij van belastingontduiking en van verhulling, op grond waarvan wij dan vervolging kunnen instellen. Daar ligt eigenlijk de grens: als de feiten anders zijn dan ze in de aangifte worden gepresenteerd.

De heer Van der Lee:

Het optreden in bestuursrechtelijke zin, ook als het gaat om het opleggen van boetes, is ook al een manier om te reageren op belastingontduiking.

De heer Bosch:

Ja, het is een van de manieren om dat te sanctioneren.

De heer Van der Lee:

U hebt net al iets gezegd over de pakkans. Als wij kijken naar de schattingen van de omvang van de geldstromen, zien wij dat een derde van het vermogen van mensen die meer dan een miljoen bezitten, wordt onttrokken aan het zicht van de fiscus. Ruim 4.000 miljard stroomt Nederland in en weer uit. Als ik u dan hoor spreken over enkele tientallen zaken, denk ik: die pakkans is wel heel erg klein. Klopt dat?

De heer Bosch:

Dat is de vraag. Nogmaals, het gaat over heel grote geldstromen, waarvan je niet weet in hoeverre ze legaal zijn of niet. Dat kan ik ook onmogelijk inschatten. We proberen er absoluut bovenop te zitten, maar zoals een Amerikaanse collega het eens uitdrukte: je kunt pas vervolgen «when the behaviour is bad enough and the evidence is good is enough». Je moet uiteindelijk vanuit de opsporing het bewijs hebben om een zaak te kunnen maken. Als wij het bewijs hebben en als het een ernstige zaak is, gaan wij er ook voor. Maar voor het eerste beginnetje zijn wij echt afhankelijk van wat wij tegenkomen en van wat ons wordt aangereikt door toezichthouders et cetera.

De heer Van der Lee:

De wetgever maakt geen verschil tussen belastingplichtigen. Wij hebben gisteren een pleidooi gehoord om eens na te denken over de vraag of voor een bepaald type constructie, of voor het geval dat men een beroep doet op bepaalde mogelijkheden, een verzwaarde bewijslast zou moeten worden ingevoerd voor die specifieke groep belastingplichtigen. Zou dat voor u een welkome ontwikkeling zijn?

De heer **Bosch**:

Het ligt vooral op het fiscale terrein. Dan ga je met bewijsvermoedens werken en met verdeling van bewijslast et cetera. Dat ligt in het bestuursrecht, bij de Belastingdienst. Daar kun je dat zo doen. De inspecteur stelt iets, de belastingplichtige stelt iets en samen bepalen zij wat er nu werkelijk aan de hand is. In het strafrecht moeten wij een wettig en overtuigend bewijs leveren. Dat is de norm waaraan wij hebben te voldoen. Het Openbaar Ministerie kan minder met bewijsvermoedens uit de voeten. Aan de andere kant, als de Belastingdienst met dat soort vermoedens of zwaardere bewijslasten kan werken en daarmee meer informatie boven tafel krijgt, kan dat vervolgens mogelijk leiden tot extra zaken die ze bij ons kunnen aanmelden. In die zin kan ik mij voorstellen dat het een effect heeft.

De heer **Van der Lee**:

Dat is goed om te horen. Ik heb nog één specifieke vraag. In ons vorige verhoor, van mevrouw Van Gorkum van De Nederlandsche Bank, kon zij zich niet herinneren of het weleens is voorgekomen dat het illegaal aanbieden van trustdiensten tot een veroordeling heeft geleid. Kunt u ons daar uitsluitsel over geven?

De heer **Bosch**:

Ik heb niet een-twee-drie een zaak op het netvlies. Als het is voorgekomen, gaat het om enkele zaken, maar ik heb die niet zo paraat. Het is wel iets wat we zouden kunnen vervolgen.

De heer **Van der Lee**:

U zult begrijpen dat ik het vrij zorgwekkend vind dat zowel de toezichthouder als de coördinerend officier van justitie op dit terrein niet eens weet of zich zo'n zaak heeft voorgedaan. De kans om vervolgd en veroordeeld te worden voor het illegaal aanbieden van trustdiensten is heel erg klein in Nederland.

De heer **Bosch**:

Dat is denk ik een iets te snelle conclusie. Als we te maken hebben met witwasgeldstromen, vervolgen wij op basis van dat witwassen. Je zou misschien kunnen concluderen dat iemand die daarvoor een rechtspersoon heeft beheerd, daarmee ook illegaal een trustdienst heeft aangeboden. Dan zou je betrokkene in theorie daarvoor kunnen vervolgen. Maar de kern van de zaak is dat er gewoon is witgewassen en dan vervolg je iemand daarvoor. Als er in de casus zelf onderliggende commune strafbare feiten zitten, vervolg je wel de casus, maar dan voor het feit dat de kern van het verwijt vormt. Het komt ook voor dat aangifte wordt gedaan door De Nederlandsche Bank op het domein waar DNB bevoegd is en op basis van de feiten die DNB kan constateren. Uiteindelijk vervolgen wij die zaak voor heel andere strafbare feiten en brengen die dan voor de rechter. Puur om redenen van proceseconomie zeggen wij dan: wij kunnen het toezichtfeit er ook nog bij pakken, maar dan wordt de tenlastelegging langer, het dossier wordt dikker en het duurt nog weer langer voordat wij zo'n zaak hebben afgerond. Dit neemt niet weg dat het dan wel in de casus kan hebben gezeten.

De heer **Van der Lee**:

Ik begrijp de categorie «zou kunnen», maar ik vind het toch opmerkelijk dat er niet rechtstreeks sprake lijkt te zijn geweest van een veroordeling van een rechtspersoon of een individu die illegaal trustdiensten heeft aangeboden.

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Bosch, ik heb een paar vragen. In de eerste plaats over de in uw context waarschijnlijk illegale structuren. Die kunnen een functie hebben in het plegen van een strafbaar feit en ze kunnen een functie hebben in het verhullen van eigendom. Komt u weleens in belastingparadijzen en andere uitheemse oorden waar dit soort rechtspersonen gehuisvest zijn en, zo ja, wat is uw ervaring met de medewerking van de lokale autoriteiten om u te helpen om te onthullen wat verhuuld is?

De heer **Bosch**:

Ik kom daar zelf niet zo snel; het ligt meer op het terrein van FIOD om dat te doen. Het kan ook zijn dat wij later in de vervolgingsfase nog onderzoekwensen hebben en daarvoor dan reizen naar iets wat als een tax haven wordt aangeduid. Soms krijg je medewerking en soms is het heel basaal wat je er überhaupt kunt vinden. De kern van de dienstverlening die in die landen wordt aangeboden, is vaak dat er gewoon heel veel niet hoeft: geen registraties, geen vastleggingen et cetera. Die kun je dan ook niet vinden. Bij dit soort structuren gaat het er ook niet zozeer om wat je op die eilanden, in die tax havens kunt vinden, als wel om wat je gewoon hier thuis in Nederland kunt vinden bij de mensen.

De heer **Van Dam**:

Ik denk dat het uw voordeel is ten opzichte van de Belastingdienst dat u ook bij de mensen thuis komt en daar spullen aantreft. Misschien luistert u ook weleens met de mensen mee en hoort u daar ook dingen. Heb ik het goed dat dit een voordeel is?

De heer **Bosch**:

Dat is zeker een voordeel.

De heer **Van Dam**:

Wat is daarin uw voordeel?

De heer **Bosch**:

Het voordeel is dat je juist in die gesloten periode kunt horen wat verdachten onderling met elkaar bespreken. Dat geeft je indicaties van wat er feitelijk aan de hand is, waar je weer andere informatie kunt vinden en waar je eventueel beslag kunt leggen. Dat is de kunst van het opsporen.

De heer **Van Dam**:

Het geeft u wat meer zicht op de UBO, als ik het zo mag zeggen.

De heer **Bosch**:

Dat kan. Uit het elektronisch verkeer of het praten ergens over wordt dan toch uiteindelijk duidelijk waar de echte rechthebbende zit.

De heer **Van Dam**:

Als je het boek De Panama Papers leest, dan valt op dat er heel veel door de trustkantoren wordt opgeslagen. Dat geldt in ieder geval voor het kantoor waar het boek over gaat. De meest minieme mailwisseling wordt opgeslagen. Die is weliswaar niet zo gemakkelijk benaderbaar, maar het lijkt mij voor u een bron van informatie.

De heer **Bosch**:

Uiteraard zou ik daar graag een blik in willen werpen als wij onderzoek doen. De vraag is alleen of wij erbij kunnen.

De heer **Van Dam**:

Dat was mijn vraag, en ik begrijp van u dat dit in de praktijk niet zo gemakkelijk is.

De heer **Bosch**:

Nogmaals, wij hebben geen toegang tot de database van ICIJ, het journalistencollectief. Uiteraard is dat geprobeerd. Wij krijgen daar geen toegang toe om hen moverende redenen. Normaal gesproken brengen wij niet zo veel naar buiten van wat wij doen, want dat past niet zo bij de aard van het werk, maar laatst is er een bijeenkomst geweest bij Eurojust waar ook vertegenwoordigers van de Panamese overheid aanwezig waren. Daar is een persbericht over uitgebracht. Zij hebben daar in ieder geval hun intentie uitgesproken om in onderzoeken samen te werken. Dat kan mogelijk een opening geven om langs die route toch bij relevant materiaal te komen.

De heer **Van Dam**:

Heel concreet is mijn vraag: doet het OM weleens huiszoeken en neemt het OM weleens dingen in beslag in het buitenland bij een trustkantoor? Behoort dat tot de mogelijkheden?

De heer **Bosch**:

Ja hoor, dat behoort tot de mogelijkheden, absoluut.

De heer **Van Dam**:

Het tripartiete overleg over de trustkantoren vindt plaats tussen De Nederlandsche Bank, de FIOD en het OM, zo schat ik in.

De heer **Bosch**:

Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Daar bent u eigenlijk de kurk op de fles die toezicht heet. Mag ik het zo uitdrukken?

De heer **Bosch**:

De kurk op de fles?

De heer **Van Dam**:

Als de zaak qua zwaarte of omvang voorbij het toezicht gaat, komt het strafrecht aan bod. Klopt dat?

De heer **Bosch**:

Dat klopt. Het Openbaar Ministerie is ook voorzitter van het overleg. Wij bespreken de casus gezamenlijk, bezien deze van alle kanten en bespreken wat de beste manier van ingrijpen is. Uiteindelijk neemt het Openbaar Ministerie de beslissing om het onderzoek wel of niet op te pakken.

De heer **Van Dam**:

Mag ik u in dat kader vragen wat uw opinie is over het toezicht op de trustkantoren in Nederland?

De heer **Bosch**:

Dat is een heel brede vraag, waar ik eigenlijk functioneel niet echt een opinie over heb. Als er zaken zijn, dan acteren wij daarop. Wij spreken en denken na met de toezichthouder, De Nederlandsche Bank, hoe het

scherper, beter en ook effectiever kan. Dat moet er uiteindelijk toe leiden dat wij een schonere en integere financiële sector overhouden.

De heer **Van Dam**:

Ik zal de vraag iets specifiek maken. Bent u tevreden over de wijze waarop De Nederlandsche Bank toezicht houdt op de trustkantoren?

De heer **Bosch**:

Over het feit dat wij toch wel een heel aantal signalen, aanmeldingen en aangiftes van DNB ontvangen, ben ik tevreden. Daar kunnen we wat mee en daar doen wij ook iets mee. Als officier van justitie heb ik echter geen zicht op wat daarachter zit. Ik kan daar dus niet van zeggen of ik er wel of niet tevreden mee ben.

De heer **Van Dam**:

Vanmorgen heeft De Nederlandsche Bank zelf aangegeven over hoeveel kantoren er nog zorgen zijn of zij zich wel of niet aan verplichtingen houden. Wat zegt dat u als officier van justitie, ook met het oog op de zaken die u wel doet? Krijgt u dan het gevoel dat de samenwerking tussen toezicht en opsporing een goedlopend systeem is? Of maakt u zich ook zorgen?

De heer **Bosch**:

De samenwerking loopt op dit punt prima. We weten elkaar te vinden. We zien elkaars rol en proberen elkaar zo goed mogelijk te versterken. Zoals ik u al schetste: wat de trustkantoren betreft zijn er zaken die vanuit De Nederlandsche Bank, dus het toezicht, opkomen en wij hebben zaken die vanuit andere hoeken opkomen, waarover wij andere informatie krijgen. Die pakken wij ook op. Het is één grote trustsector. Daar zitten heel goede tussen en er zitten er ook een aantal tussen die helaas onze aandacht behoeven.

De heer **Van Dam**:

Dat wekt bij mij toch de indruk dat u zich vooral richt op de zaken die u aangereikt krijgt en dat u in mindere mate een overall beeld hebt van hoe het met de trustsector gaat. Of heb ik dan een verkeerd beeld?

De heer **Bosch**:

Wij zijn natuurlijk het scherpe puntje aan het eind van het toezicht. Dat is nu eenmaal onze rol. Wij pakken zaken aan en proberen te laten zien wat daarmee aan de hand is. Als het nodig is, proberen wij een en ander ook terug te geven aan de toezichthouders om te bezien of nadere maatregelen nodig zijn. Dat is naar onze aard onze rol. Wij zijn geen toezicht-houder. Wij moeten het doen met de zaken die wij kunnen oppakken. Daar gaan wij mee aan de slag.

De heer **Van Dam**:

U hebt in uw werk te maken met accountants. Ik bedoel dan niet binnen uw eigen organisatie, maar met de beroepsgroep accountants. U hebt ook te maken met belastingadviseurs, advocaten en notarissen. Nu is bij de trustkantoren het eigen toezicht, ook met een eigen keurmerk, in ontwikkeling. In andere beroepsgroepen is die «compliance», het toezicht op eigen handelen, misschien al verder ontwikkeld. Hebt u er vanuit uw deskundigheid zicht op hoe de verschillende systemen van kijken naar je eigen werk en de zaak fris houden in Nederland zijn? Kunt u daarin een rangschikking maken? Hebben de notarissen het beter voor elkaar dan de trustkantoren? Kunt u daar iets over zeggen?

De heer **Bosch**:

Dat is moeilijk te zeggen. In alle sectoren kom je helaas in een bepaalde hoek misstanden tegen. Daar ageren wij tegen, maar ik kan dat niet relateren aan het al dan niet goed zijn van het toezicht dat daarop zit. Je komt het overal tegen en als het moet, pakken wij het aan.

De heer **Van Dam**:

Wij hebben van meerdere mensen gehoord: waar iedereen in elk geval van probeert weg te blijven, is het strafrecht. Mensen zijn eigenlijk een beetje bang voor u. Misschien niet voor u persoonlijk, maar meer om de aantekening te krijgen dat zij tegen een strafzaak aanlopen, bijvoorbeeld door niet op de juiste wijze op het aangifteformulier iets te hebben aangekruist. Is het ook uw ervaring dat het strafrecht echt nog die functie heeft in deze wereld, dat mensen het echt heel vervelend vinden als u zich ermee moet bemoeien?

De heer **Bosch**:

Ik denk dat dit nog steeds zo is. Ik denk dat niemand blij is als wij op de stoep staan. Ik denk dat dat ook de ontwikkeling is die we hebben doorgemaakt. Daar waar vroeger fraudezaken nog een beetje in de sfeer zaten van heren met misverstanden, hebben wij nu wel zichtbaar gemaakt dat er ook in de fraudehoek echte criminaliteit plaatsvindt. Die moeten wij hard bestrijden en dat doen wij ook. Wij doen dat op zo'n manier dat ons regelmatig het verwijt is gemaakt of het niet een onsje minder had gekund. Maar goed, je kunt maar één keer je werk doen en dan moet je het goed doen. Dat proberen wij dan ook te doen.

De heer **Paternotte**:

Ik ga even door op datgene waar collega Van Dam net over begon. Vanmiddag zat op uw plek mevrouw Van Gorkum van De Nederlandsche Bank. Hebt u meegeluisterd naar dat verhoor?

De heer **Bosch**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Er kwam een aantal constateringens langs die de commissie als stevig heeft ervaren. De sanctielijst met personen met wie geen zaken gedaan mag worden, is ofwel niet bekend of wordt bewust niet gehanteerd. Bij meerdere trustkantoren zijn er ernstige tekortkomingen, waaronder vaak het niet melden van ongebruikelijke transacties. In veel gevallen wordt de naam van een cliënt niet eens in een zoekmachine ingevoerd, terwijl het kantoor geacht wordt dat soort onderzoek te doen. Wij hebben het over een sector met zo'n 140 kantoren die op regelmatige basis via u in aanraking komt met het strafrecht dan wel met het tuchtrecht. Er is een keurmerk van de sector zelf waarvan De Nederlandsche Bank zegt: wij zien eigenlijk geen verschil tussen kantoren met het keurmerk en kantoren zonder het keurmerk. Als u dat allemaal bij elkaar optelt, hebt u dan het idee dat de Nederlandse Staat grip heeft op de naleving van de wet door de trustsector?

De heer **Bosch**:

Steeds beter, denk ik.

De heer **Paternotte**:

Op welke plek zitten we dan nu in die stijgende lijn?

De heer **Bosch**:

Ik denk dat de niet-meldacties heel nuttig zijn, juist omdat je dan niet probeert om ergens een witwas- of corruptiezaak te onderzoeken waarbij je je best moet doen om het trustkantoor erbij te betrekken. In de niet-melderszaken spreek je de trustkantoren en de andere zakelijke dienstverleners aan op hun eigen verantwoordelijkheid en op het op orde hebben van hun eigen dossiers. Dat kunnen wij gemakkelijk hier in Nederland onderzoeken, dus wij hoeven daarvoor vaak veel minder ingewikkelde en grote internationale onderzoeken te doen. Ik denk dat het wel disciplinerend werkt. Niets werkt zo stimulerend op het normbesef als een dagvaarding op de mat. Dat doen wij bij een aantal instanties. Zoals ik al zei: wij hebben het ook bij notarissen een aantal keren aan de hand gehad. Dat komt dan in de publiciteit, er komen zaken van en er komen veroordelingen van. Dan zie je dat in zo'n branche het besef doordringt: wij moeten de zaken toch even iets beter op orde hebben. Ik verwacht dat dit ook bij de trustsector zo zal zijn, doordat het toezicht daarop steeds scherper wordt, doordat wij steeds kritischer kijken naar de rol van de facilitators, de zakelijke dienstverleners zelf. Wij schuwen niet om daar opsporing op te zetten en dagvaardingen uit te sturen. Dat zal uiteindelijk wel een effect gaan hebben.

De heer **Paternotte**:

U zegt «steeds beter» en u verwacht veel van de nieuwe stappen. De vraag is natuurlijk: heeft Nederland als staat grip op de trustsector? Als u zegt «steeds beter», kan ik dat dan ook vertalen met «nog niet»?

De heer **Bosch**:

Wat ook een effect is van strafrechtelijk ingrijpen, is dat mensen justitiële documentatie, dus een strafblad, krijgen. Dit betekent vaak dat mensen niet meer in de financiële sector mogen werken, want dat wordt dan ook weer getoetst. Zo krijg je dat je niet alleen in die casus een veroordeling scoort, maar ook mensen min of meer definitief uit de desbetreffende sector verwijdt. Dat heeft ook een louterend effect.

De heer **Paternotte**:

Nu noemt u weer iets wat een louterend effect heeft. Dat is natuurlijk goed en daar worden we optimistisch van. Maar dat is ook omdat het beter moet.

De heer **Bosch**:

Absoluut.

De heer **Paternotte**:

Heeft de Nederlandse Staat op dit moment volgens u grip op de wetsnaleving binnen de trustsector?

De heer **Bosch**:

Ik denk dat wij daar als samenleving in bredere zin wel greep op hebben, maar ook dat er nog een hoop werk te doen is. Ik ben niet bang dat wij overmorgen niets meer te doen hebben. Het is een grote financiële sector. Er gaat een hoop geld doorheen en er spelen grote belangen. Eigenlijk zie je dan haast in iedere sector dat er altijd ergens een hoek is waar de hoekjes worden afgesneden.

De heer **Paternotte**:

In iedere sector is er een hoek waar de hoekjes worden afgesneden; anders zou u inderdaad te weinig werk hebben. In 2004 is een wet

ingevoerd inzake toezicht op de trustsector. De Nederlandsche Bank houdt sinds die tijd toezicht. Na dertien jaar hebben we geconstateerd dat het merendeel van die sector ernstige tekortkomingen vertoont waar het gaat om de naleving van wet- en regelgeving, de goeden niet te na gesproken, natuurlijk. Is er een andere sector waar het laten naleven van de wet dusdanig weerbarstig is dat na dertien jaar toezicht, dat steeds beter gaat en steeds intensiever wordt, meer dan de helft zich eigenlijk niet aan de wet houdt?

De heer **Bosch**:

Mijn beeld daarvan wordt ook maar bepaald door wat wij in onze zaken zien. Je ziet wel dat het in een sector die nog niet vanaf het begin der tijden onder toezicht staat, een tijdje duurt voordat iedereen ervan doordrongen is dat het echt beter moet.

De heer **Paternotte**:

Is er een andere sector waar u hetzelfde patroon ziet?

De heer **Bosch**:

Dat is moeilijk vergelijkbaar, omdat wij in alle sectoren wel zaken zien, terwijl er ook heel veel goede zijn. Ik heb niet als toezichthouder het overzicht over de omvang van de sector en over de vraag welk deel goed is en welk deel strafrechtelijke aandacht behoeft. Wij bouwen ons inzicht op vanuit onze strafzaken. Wij doen strafzaken. Dan zitten we ook echt in het hoekje waar het fout gaat, want dat vat je met het strafrecht aan. Die beelden proberen wij zichtbaar te maken, zodat anderen daar weer verder mee kunnen. Alles wat goed is, zien wij niet en dat hoop ik ook niet te hoeven zien.

De **voorzitter**:

Ik heb nog een vraag over de buitenlandse trustsector. Dan bedoel ik vooral de Cariben, Panama en dat soort landen. U gaf zojuist aan dat u daar weleens informatie over vraagt en ook krijgt. Maandag hadden wij hier de mensen van het team constructiebestrijding van de Belastingdienst. Zij zeiden: alles wat wij daar aan fiscale structuren tegenkomen, is eigenlijk flauwekul. Hoe kijkt u daartegenaan?

De heer **Bosch**:

Dat is een constatering die ik voor hun rekening moet laten. Wij kijken ernaar op het moment dat wij een onderzoek hebben. Dan constateren wij of het flauwekul is of niet.

De **voorzitter**:

Dat geldt voor hen ook. Zij hebben aanleiding om fiscale constructies te onderzoeken. Zij zeiden: alles wat wij tegenkomen – en daarbij ging het niet om tientallen maar om honderden voorbeelden – is belastingontwijking of -ontduiking. Het liefst ontwijking natuurlijk, met een pleitbaar standpunt, of ontduikinggericht. Correspondeert dat beeld met uw ervaring in de praktijk? U hoeft niet het woord «flauwekul» in de mond te nemen.

De heer **Bosch**:

Dat snap ik. Als wij dit soort getrapte structuren zien en daar een harde belastingfraude in kunnen onderkennen dan wel corruptie en witwassen, om maar even de meest voorkomende smaken te noemen, dan gaan wij daarmee aan de slag. Dat proberen wij zo goed mogelijk te doen, met alle uitdagingen die erin zitten als het ver weg en moeilijk te traceren is. Maar

nogmaals, vaak haal je de echt goede informatie eerder dicht bij huis in het verborgene, dan dat je die van de eilanden moet halen.

De voorzitter:

Omdat dat gemakkelijker is?

De heer Bosch:

U schetste een beeld van juridische structuren in tax havens. Daar zit die structuur wel en daar vindt misschien wel wat trustwerk plaats, maar het werkelijke verhaal vindt in onze onderzoeken vaak hier plaats. Dus kun je dat beter hier onderzoeken dan dat je heel erg veel relevant materiaal van zo'n eiland kunt halen. We doen het natuurlijk wel, als het nodig is, maar wij zoeken de echte feiten en de harde werkelijkheid. Die moet je uit vele puzzelstukjes opbouwen, omdat criminelen doorgaans niet ergens een blauwdruk neerleggen van de wijze waarop zij strafbare feiten willen gaan plegen. Die is ook niet in die juridische structuur te vinden.

De voorzitter:

U wilt geen oordeel geven over wat u in de praktijk in het werk tegenkomt aan eilanden die erom bekend staan dat daar heel veel van die trustkantoren verkeren, onder andere om fiscale redenen?

De heer Bosch:

Wij doen onderzoek naar enkele kantoren in de trustsector, waarbij op een bredere schaal staffbare feiten werden gefaciliteerd. Ik zeg het even heel globaal. Het zijn zaken die nog in onderzoek zijn. Daar doen wij dan wel onderzoek naar.

De heer Van Dam:

Ik heb het vermoeden dat de voorzitter bijna gaat afronden, maar ik heb nog een vraag, want anders ga ik hier misschien weg met een verkeerde interpretatie van wat u hebt geantwoord, mijnheer Bosch. Ik wil dat voor mijzelf heel duidelijk hebben. Ik weet dat het Functioneel Parket prioriteiten stelt. Zo was het een beleidskeuze van het parket om stappen te zetten in de pgb-fraude. Ik krijg nu het idee dat u op het gebied van de handhaving, opsporing en vervolging rond de trustkantoren de dingen doet die op uw bord belanden of de dingen doet die via andere onderzoeken meekomen, maar dat het niet echt een prioriteit is. Je kunt ook niet alles als prioriteit hebben, want dan heb je geen prioriteiten meer. Dit is wel een specifieke vraag die ik u wil stellen. Ik zal u uitleggen waarom ik die vraag stel. Het economisch belang van wat er aan geld door Nederland gaat, is enorm. Kunt u de veronderstelling die ik heb, namelijk dat u er niet specifiek beleidsmatig aandacht aan besteedt, maar dat het meer gaat om wat er op uw bord komt, bevestigen of ontkrachten?

De heer Bosch:

Wij proberen in onze zaken te werken conform de gedachte van het optimum remedium. Wij proberen het niet allemaal alleen maar zelf te doen, maar wij proberen samen te werken met alle ketenpartners die wij hebben en alle bredere effecten te bereiken die wij kunnen bereiken in samenwerking met die ketenpartners. Uw vraag is eigenlijk: heeft het prioriteit?

De heer Van Dam:

Mijn vraag is heel simpel: zijn trustkantoren voor het Functioneel Parket een beleidsprioriteit, ja of nee?

De heer **Bosch**:

Ja, dit heeft op dit moment absoluut prioriteit. Dat blijkt ook uit het feit dat wij heel goed naar alle informatie kijken die uit de Panama Papers en andere leaks naar boven komt. Wij hebben een speciaal anti-witwascentrum opgericht bij de FIOD en wij hebben een anti-corruptiecentrum. Dat valt dan misschien buiten de scope van uw onderzoek, maar voor ons is het een groter geheel en het heeft absoluut prioriteit voor ons.

De **voorzitter**:

Daarmee zijn wij gekomen aan het einde van het verhoor. Ik dank u wel.

Sluiting 16.24 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 9 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Vleggeert.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte,

Aanvang 9.32 uur.

De **voorzitter**:
Goedemorgen, mijnheer Vleggeert.

De heer **Vleggeert**:
Goedemorgen.

De **voorzitter**:
Welkom bij deze parlementaire ondervragingscommissie. De commissie doet op verzoek van de Tweede Kamer onderzoek naar het gebruik van fiscale constructies in Nederland; «brievenbusmaatschappijen» in de volksmond genoemd. Deze worden in het buitenland voornamelijk gebruikt om vermogens te stallen of aan het zicht van de fiscus te onttrekken. U wordt gehoord als deskundige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen. Ik vraag u met de belofte te bevestigen dat u uw verslag onpartijdig en naar beste weten zult uitbrengen. Ik verzoek u te gaan staan.

In handen van de voorzitter legt de heer Vleggeert de belofte af.

De **voorzitter**:
Dank u wel. U staat nu onder ede. Wij bieden de mensen die hier komen altijd de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. Dat zou ik ook graag bij u doen.

De heer **Vleggeert**:
Ik ben Jan Vleggeert. Ik ben universitair hoofddocent belastingrecht aan de Universiteit Leiden, vakgroep belastingrecht. Ik heb daar een fulltime aanstelling sinds 2011 en ik geef daar internationaal belastingrecht, Europees belastingrecht en vennootschapsbelasting. Daarnaast doe ik uiteraard ook onderzoek. Mijn artikelen hebben met name betrekking op belastingontwijking door multinationals. Ik heb de afgelopen jaren dan ook het nodige geschreven over brievenbusmaatschappijen in Nederland. Dat is ook een deel van uw onderzoek. Ik neem haast aan dat dat de reden is waaraan ik mijn uitnodiging te danken heb. Dat is mijn toelichting.

De **voorzitter**:
Prima. We hebben inderdaad kennisgenomen van uw artikelen en dat is een van de redenen waarom we u hebben gevraagd. Het verhoor zal worden afgenomen door de heren Paternotte en Van der Lee, maar ook andere commissieleden kunnen u vragen stellen. Ik geef voor de eerste vragen graag het woord aan de heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Vleggeert, goedemorgen. Goed dat u er bent. De reden dat we u hier hebben gevraagd is uiteraard uw kennis van het fiscaal recht, de rulings, waarover u regelmatig gepubliceerd hebt, en de fiscale adviespraktijk. In het bijzonder: als we kijken naar uw curriculum vitae, zien we dat de fiscale adviespraktijk voor u niet alleen theoretisch maar ook vanuit de praktijk uw kennisgebied is. Nu zijn er best veel wetenschappers die met kennis van fiscaal recht ook actief zijn in de fiscale adviespraktijk, maar u hebt dat eigenlijk definitief achter u gelaten en gekozen voor de wetenschap. Ik wil daar allereerst even kort met u naar kijken. U bent zo'n twee decennia actief geweest als belastingadviseur, aan het eind als tax partner van PwC. Wat was voor u zo'n 25 jaar geleden de reden om ervoor te kiezen belastingadviseur te worden?

De heer **Vleggeert**:

Dat is een goede vraag. Dat is een tijd geleden, zeg. Ik wou graag wat met mijn vak doen, uiteraard. Dat was toen eigenlijk trouwens helemaal niet eens zo'n geweldig bewuste keuze. Je had toen twee afslagen: de Belastingdienst lag voor de hand en het belastingadvieswezen lag voor de hand.

De heer **Paternotte**:

Het moest een van de twee worden?

De heer **Vleggeert**:

Ja. Als ik eraan terugdenk, was de Belastingdienst me toen ietsje te stoffig. De adviespraktijk is wat dynamischer. Je verdient er ook beter. Dat heeft ook zeker een rol gespeeld. Ik kende er al een aantal mensen. Ik rolde daar eigenlijk heel erg makkelijk in, want als fiscalist kwam je toen, en dat is nog steeds zo, altijd bijzonder makkelijk aan de slag.

De heer **Paternotte**:

De Belastingdienst was te stoffig en je verdient toch beter in de fiscale adviespraktijk. Dat roept natuurlijk de vraag op waarom u in 2011 voor de wetenschap koos.

De heer **Vleggeert**:

Ik ben natuurlijk een hele tijd in de praktijk actief geweest. Ik heb het daar eigenlijk altijd behoorlijk naar mijn zin gehad, eerst als belastingadviseur een hele tijd bij Loyens & Volkmaars, zoals het toen nog heette. Ik heb in 1996 de switch gemaakt naar ING. Daar ben ik bedrijfsfiscalist geweest, afdeling fiscale zaken. Dan heb je een wat andere functie dan als belastingadviseur. Als belastingadviseur adviseer je klanten. Als bedrijfsfiscalist ben je een soort in-house counsel. ING had een vrij grote fiscale afdeling destijds, zo'n man of 40. Daar heb ik ook met veel plezier gewerkt. Het was een dynamische praktijk met inhoudelijk interessante kwesties. Ik ben ook altijd inhoudelijk geïnteresseerd geweest. Ik heb altijd het voornemen gehad om te gaan promoveren. Die wens heb ik op een gegeven moment in 2001 in daden omgezet. Zo ben ik in 2001 begonnen met het schrijven van mijn proefschrift. Daar heb ik vrij lang over gedaan. Ik heb dat naast mijn werk gedaan. Ik heb wel tijd gekregen van mijn toenmalige werkgever, waar ik nog altijd dankbaar voor ben. Gedurende het schrijven van mijn proefschrift begon mijn belangstelling toch wel wat te verschuiven. Ik merkte dat ik steeds geïnteresseerder raakte in hoe goede regels eruit zouden moeten zien en dat de praktijk mij wat minder begon te boeien. Toen het proefschrift bijna af was, heb ik nog een kortstondig avontuur bij PwC beleefd, maar daar bleek eigenlijk dat ik toch

al wat te ver van de praktijk was afgewaaid en meer op de wetenschap georiënteerd was geraakt. Toen dat avontuur niet goed afliep, heb ik er in 2011 uiteindelijk voor gekozen om mijn hart – mijn hart op dat moment, want het is niet altijd zo geweest – maar te volgen en te kiezen voor de wetenschap.

De heer **Paternotte**:

Helder. Gedurende die twintig jaar hebt u dus bedrijven geadviseerd.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Particulieren ook?

De heer **Vleggeert**:

Met name bedrijven. Ik heb eigenlijk altijd in de sfeer van de grote multinationale bedrijven gezeten.

De heer **Paternotte**:

Wat is er nou veranderd in die twintig jaar in de fiscale adviespraktijk? Dan beperk ik het even tot het moment waarop u die vaarwel moest zeggen, in 2011.

De heer **Vleggeert**:

De grootste verandering, de omslag heeft natuurlijk eigenlijk plaatsgevonden na de financiële crisis in 2008 en de jaren daarna. Het heeft nog een paar jaar geduurd voordat het ook zijn weerslag kreeg op de fiscaliteit. Toen is in het kader van de OESO het BEPS-project opgestart. Dat staat voor Base Erosion and Profit Shifting en is een project dat belastingontwijking door multinationals wil tegengaan. Dat had uiteraard te maken met de maatschappelijke discussie over belastingheffing bij multinationals. Nu we allemaal moeten bijdragen aan de kosten van de financiële crisis vinden we het minder goed te verteren dat er bedrijven zijn die waarschijnlijk wat minder betalen. De omslag heeft eigenlijk pas echt goed plaatsgevonden op het moment dat ik de praktijk al verlaten had.

Over de periode daarvoor moet ik even goed nadenken. Er is denk ik wel een vrij graduele omslag geweest. Ik begon midden jaren tachtig. Ik spits het even toe op het onderwerp van vandaag, rulingbeleid, waar ik ook onderzoek naar gedaan heb. Voor de kijkers thuis: rulings zijn afspraken die bedrijven met de fiscus kunnen maken. Rulingbeleid is begin jaren zeventig echt tot bloei gekomen. De eerste vijftien jaar is het een soort wildwest geweest. Het was tamelijk ongereguleerd. Er was dus heel veel mogelijk en lang niet alle afspraken bevonden zich destijds binnen de wettelijke kaders. Dat is medio jaren tachtig door de Kamer signaleerd, mede naar aanleiding van een onderzoek door de Algemene Rekenkamer. Toen is er al meer lijn in gebracht, met name op het punt van de brievenbusmaatschappijen overigens.

De heer **Paternotte**:

Dat is in de jaren tachtig gebeurd?

De heer **Vleggeert**:

Dat is medio jaren tachtig al gebeurd.

De heer **Paternotte**:

Want daarvoor waren brievenbusmaatschappijen eigenlijk niet gereguleerd?

De heer **Vleggeert**:

Daarvoor kon je eigenlijk naar verschillende inspecties en dan kon je kijken met welke inspecteur je de gunstigste afspraak kon maken.

«Inspectieshopping» heette dat. Dat is medio jaren tachtig gebeurd. Het kan ook eind jaren tachtig geweest zijn, daar wil ik vanaf zijn. Ik denk eigenlijk dat het rond de jaren negentig is geweest. Ik heb daar misschien het begin nog van meegemaakt. Ik kan het me nog wel herinneren ...

De heer **Paternotte**:

Per belastingadviseur verschilde eigenlijk het regime?

De heer **Vleggeert**:

... dat je de inspecteur kon uitkiezen met wie je de beste afspraken kon maken. Daar is toen een einde aan gemaakt. Er waren toen ook al een aantal standaardtypen rulings, maar dat waren er beslist veel minder dan nu. Medio jaren negentig, zeg maar in de begintijden van Paars, het hoogtepunt van het neoliberalisme, is het rulingbeleid door de toenmalige Staatssecretaris geliberaliseerd. Er moest maatwerk geleverd kunnen worden. Toen werd het dus makkelijker om ook andere typen rulings af te sluiten. Dat is het moment waarop ik de belastingadviespraktijk verlaten heb en ben gaan werken bij ING. Ik heb dat deel, de echte bloei van die praktijk, dus niet meegemaakt. Bij ING als in-house counsel had ik niks te maken met de rullingpraktijk. Dat is eigenlijk een andere problematiek dan die we vandaag aan de orde hebben. Bij een grote Nederlandse multinational wordt uiteraard ook wel aan planning gedaan maar dat zijn dan weer andere planningsvormen dan de planningsvormen waar wij vandaag over spreken. Sinds de jaren negentig zie je inderdaad veelvoorkomende structuren als de cv/bv-structuur. Die zal ik anders zo nog wel even uitleggen.

De heer **Paternotte**:

Dat is een voorbeeld van een mismatch, waar we het eerder deze week over hebben gehad.

De heer **Vleggeert**:

Een voorbeeld van een mismatch, ja. U hebt daar natuurlijk al het nodige over gehoord de afgelopen dagen. Die zijn in zwang gekomen mede naar aanleiding van de introductie van bepaalde regels in de VS die dat mogelijk maakten.

De heer **Paternotte**:

Dat is eigenlijk allemaal aan het begin van deze eeuw gebeurd.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

U had het net over de bloei van de belastingadviespraktijk en daarna over de financiële crisis. Kun je eigenlijk zeggen dat tussen eind jaren negentig en 2008 de hoogtijdagen van de belastingadviespraktijk waren?

De heer **Vleggeert**:

Ik zat daar toen natuurlijk zelf niet direct meer in, maar ik heb wel de indruk dat een aantal factoren die praktijk tot hogere bloei hebben doen komen. Plannen is gewoon steeds gebruikelijker en agressiever geworden in mijn beleving. Dit is een inschatting, hè. Het werd mogelijk om meer typen rulings af te sluiten. Ik heb het idee dat men ook steeds agressiever is gaan plannen op met name de mismatches, als gevolg waarvan dubbele niet-heffing kan optreden, dus stukken winst die volledig onbelast blijven. Dat is ook wel een beetje uit de hand gelopen, denk ik. Daar is het BEPS-project mede een reactie op.

De heer **Paternotte**:

Iedereen is agressiever gaan plannen. Toen werd het 2008, de financiële crisis. Dat is ook het jaar waarin u weer bij PwC als tax partner aan de slag ging.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Wat trof u aan nadat u na bijna tien jaar uit de belastingadviespraktijk weer advies ging geven aan bedrijven?

De heer **Vleggeert**:

Ik zat toen bij wat het AEX-team heette. Dat team richt zich op de 25 grootste bedrijven van Nederland die aan de AEX genoteerd zijn. Mijn focus daar was de financiële sector. Dat lag natuurlijk in lijn met wat ik bij ING gedaan had. Dan zit je niet zozeer in de rulingpraktijk. Ik heb daar natuurlijk van horen zeggen wel een tik van meegekregen. Tot mijn lichte verbazing viel mij toen wel op dat een flink deel van de problematiek die speelde voordat ik naar ING gegaan was, nog steeds speelde. Ik had dat deel van de praktijk twaalf jaar niet meer gezien en een aantal van de vragen waar ik mee bezig was in mijn tijd bij Loyens, tot 1996, bleek nog steeds actueel te zijn. Ik heb dus wel gezien dat mensen zich daar toen nog mee bezighielden.

De heer **Paternotte**:

Hebt u in die tijd dat u actief was als adviseur ook weleens dingen geadviseerd waarvan nu, anno 2017, men of u zelf zou zeggen: dat zou nu eigenlijk niet meer gebeuren?

De heer **Vleggeert**:

We proberen natuurlijk altijd ... U spreekt me nu weer aan in mijn oude rol als belastingadviseur, dus ga ik weer in de «we-stand»; dat heb ik altijd als ik op een oude werkgever wordt aangesproken. Laat ik het toch maar in de derde persoon doen: belastingadviseurs proberen natuurlijk altijd binnen de kaders van de wet te opereren.

De heer **Paternotte**:

Die kaders, zijn dat de strikt formele kaders of zijn dat de kaders qua gedachten?

De heer **Vleggeert**:

Wat bedoelt u met «strikt formele kaders»?

De heer **Paternotte**:

We hebben eerder deze week aan mensen gevraagd om het onderscheid tussen belastingontduiking en belastingontwijking nog eens goed te definiëren.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Sommigen zeggen: het verschil daartussen is de dikte van een gevangemuur. Anderen zouden zeggen: bij belastingontwijking is het de vraag in hoeverre het in de geest van de wet is; het is wel volgens de letter van de wet.

De heer **Vleggeert**:

De geest van de wet speelt in de advisering natuurlijk wel een rol, omdat je de geest van de wet vaak nodig hebt om tot een goede, houdbare uitleg van de regel te komen. Als je een agressieve structuur adviseert, zul je niet alleen kijken naar de letter van de wet. Je moet er rekening mee houden dat zo'n structuur voor de rechter komt als je geen ruling afsluit. Vaak zal het natuurlijk de voorkeur hebben om vooraf te overleggen met de fiscus. Dan kan de klant zeker zijn van de zaak. Maar als je dat niet doet – dat gebeurt natuurlijk ook – dan wordt er vaak een opinie aan de adviseur gevraagd.

De heer **Paternotte**:

U had het net over «we», gesproken vanuit de sector belastingadviseurs. Mag ik dan vragen: hebben jullie weleens een agressieve structuur geadviseerd?

De heer **Vleggeert**:

Uiteraard, ja.

De heer **Paternotte**:

Zaten daar ook structuren bij die nu, anno 2017, niet meer geadviseerd zouden worden?

De heer **Vleggeert**:

De wet is nu anders, uiteraard. Dat is punt één. Er zijn natuurlijk gaten gedicht waardoor je structuren niet meer kunt adviseren.

De heer **Paternotte**:

De wet is anders. De formele mogelijkheden zijn dus inderdaad anders. Wordt er ook anders met de wet omgegaan of is dat eigenlijk niet het geval?

De heer **Vleggeert**:

Mijn beleving van de praktijk destijds, toen ik nog commercieel actief was, was dat het legio van de adviseurs – ik denk dat ik daar zelf ook wel toe heb behoord – toch vooral keek naar wat wettelijk mogelijk was. De ethische vragen die je daarna kunt hebben, spelen, en dan druk ik het eufemistisch uit, een ondergeschikte rol.

De heer **Paternotte**:

Die liet men aan de wetgever, zogezegd?

De heer **Vleggeert**:

Ja. Klanten betaalden je niet voor je ethische opvattingen. Ze betaalden je om te helpen de belastingzaken goed te regelen of belasting te besparen. Als je voor die branche kiest, dan kun je je op dat vlak vrij moeilijk al te veel normen naast de wet permitteren.

De heer **Paternotte**:

Nadat u natuurlijk zelf een van de belastingadviseurs was – u had het over «we» – bent u wetenschapper geworden en bent u eigenlijk ook heel kritisch geworden op de fiscale adviespraktijk.

De heer **Vleggeert**:

Ik ben niet zozeer kritisch op de adviespraktijk, want voor zover ik weet – als ik het verkeerd zie, moet u me daarop wijzen – heb ik nooit direct kritiek op adviseurs. Ik heb nooit gezegd: dat mogen jullie niet meer doen. Waar ik wel een bijdrage aan probeer te leveren, en dat is een van de redenen waarom ik geswitcht ben, is aan het rechtvaardiger maken van de regels. Ik versimpel het nu wat, maar goed, dat moet nu. Ik heb er op een gegeven moment voor gekozen om me vrij letterlijk de vraag te stellen: wat kan ik nu doen? Ik kan de rest van mijn leven grote bedrijven helpen belasting te besparen of ik kan ervoor kiezen om de regels wat eerlijker en meer fair te maken, waardoor iedereen in nog gelijkere mate bijdraagt. Voor het laatste heb ik gekozen. Mijn artikelen richten zich ook op dat laatste punt, met name op de regelgeving en hoe we die in mijn optiek rechtvaardiger maken.

De heer **Paternotte**:

Terecht en eerlijker.

De heer **Vleggeert**:

Dat zijn, en daar zult u op doelen, niet altijd voorstellen waar adviseurs op zitten te wachten.

De heer **Paternotte**:

Waarom zijn dat voorstellen waar adviseurs op zitten te wachten?

De heer **Vleggeert**:

Dat zijn niet voorstellen waar adviseurs op zitten te wachten.

De heer **Paternotte**:

En waarom zitten ze daar niet op te wachten?

De heer **Vleggeert**:

Vaak komt het er op neer dat structuren die nu nog kunnen, minder makkelijk of niet meer zouden kunnen als mijn voorstellen zouden worden gevolgd. Adviseurs willen natuurlijk toch graag plannen. Dan komt wat ik schrijf niet altijd goed uit.

De heer **Paternotte**:

Wordt u daar weleens op aangesproken?

De heer **Vleggeert**:

Doorgaans niet direct. Nee, dat gebeurt vrij zelden. Maar indirect, van collega's die het dan weer van anderen gehoord hebben, krijg ik wel de nodige feedback.

De heer **Paternotte**:

Feedback?

De heer **Vleggeert**:

Ja. Ik heb niet het idee dat men in de praktijk heel erg staat te juichen over wat ik schrijf.

De heer **Paternotte**:

Wordt u ook weleens tegengewerkt?

De heer **Vleggeert**:

Nou ... Wat ik nu doe, is artikelen produceren. Dat doe ik natuurlijk in hoge mate zelf. Het valt dus niet mee om me daarbij tegen te werken.

De heer **Paternotte**:

Dat lijkt me een logische constatering. Vorig jaar, 3 april 2016, is een dag die u zich vast nog herinnert, omdat dat de dag was waarop de Panama Papers in meer dan 100 media verschenen.

De heer **Vleggeert**:

Ik moet u eerlijk bekennen dat ik even dacht: wat gebeurde er ook alweer op 3 april 2016? Maar u hebt natuurlijk gelijk, ja.

De heer **Paternotte**:

De Panama Papers dus. U weet vast nog wel wat u dacht toen u dat bericht voor het eerst zag. Was dat trouwens op 3 april 2016 of hoorde u er al eerder van?

De heer **Vleggeert**:

Nee, ik had er niet eerder van gehoord. Heel eerlijk gezegd dacht ik ook niet zo heel erg veel. Dat hebt u volgens mij ook al een aantal keer gehoord tijdens uw verhoren. Ik denk dat dat een vrij algemene beleving geweest zal zijn onder fiscalisten. Het is natuurlijk belangrijk. Het is een lek en het brengt een deel van de praktijk naar buiten. Het bevordert de transparantie dus. Maar om bij het onderwerp te blijven waarover wij het vandaag hebben: dat er in Nederland veel brievenbusmaatschappijen zijn die gebruikt worden om buitenlandse belasting te ontwijken, dat weet iedereen die in die praktijk zit natuurlijk.

De heer **Paternotte**:

Er zaten voor u dus eigenlijk geen verrassingen in de publicatie?

De heer **Vleggeert**:

Ik kan die Panama Papers natuurlijk niet inzien want zoals u gisteren hebt geconstateerd, staan ze niet online. Ik moest dus afgaan op perspublicaties. Ik heb ze lang niet allemaal gelezen want het waren er zo veel, maar een deel natuurlijk wel. Het is mijn vakgebied. Nee, ik was niet heel erg verrast.

De heer **Paternotte**:

Hebt u wel gemerkt dat er iets veranderd is sinds de publicatie?

De heer **Vleggeert**:

In welk opzicht?

De heer **Paternotte**:

In ieder geval in het vakgebied dat u onderzoekt, het fiscaal recht en de fiscale adviespraktijk.

De heer **Vleggeert**:

In wat er veranderd is, zijn de Panama Papers één factor, maar het BEPS-project zelf heeft natuurlijk een aantal heel belangrijke veranderingen in gang gezet. In de slipstream daarvan zijn er allerlei andere ontwikkelingen. De Panama Papers zijn er daar een van, maar we hebben natuurlijk ook de LuxLeaks gehad. We hebben nu het WOB-verzoek over het rulingbeleid, dat ik zelf heb gedaan. Er zijn steeds weer events die in het plaatje passen, die natuurlijk bijdragen aan grotere transparantie en daarmee invloed hebben.

De heer **Paternotte**:

Wat voor invloed heeft die transparantie, die voor het grootste deel inderdaad veroorzaakt wordt door lekken?

De heer **Vleggeert**:

Ik denk dat het toch wel een belangrijke verandering zal zijn dat fiscale affaires van bedrijven steeds transparanter worden. Er moet steeds meer informatie verstrekt worden of worden uitgewisseld met het buitenland.

De heer **Paternotte**:

Kunt u een paar voorbeelden geven?

De heer **Vleggeert**:

Bijvoorbeeld de uitwisseling van informatie over rulings. Dat is nu Europees geregeld en ook binnen het kader van de OESO. Dat gaat natuurlijk eraan bijdragen dat het transparanter wordt.

De heer **Paternotte**:

Dat is dus tussen landen.

De heer **Vleggeert**:

Ja, dat is tussen landen. Er wordt nu binnen Europa gediscussieerd over publieke rapportage van fiscale cijfers van multinationals. Als dat wordt aangenomen, zal dat ook een belangrijke stap zijn, want dan zal men kunnen zien ...

De heer **Paternotte**:

Dus dat per land bekend wordt gemaakt wat voor belasting er betaald wordt.

De heer **Vleggeert**:

Exact. Je kunt natuurlijk ook de staatssteunonderzoeken van de Europese Commissie noemen. Daarin worden ook een aantal structuren helemaal beschreven en nader bezien. Ook dat heeft zijn effect natuurlijk niet gemist.

De heer **Paternotte**:

U noemt nu vooral voorbeelden die in EU-verband zijn ontstaan en worden afgesproken.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hebt u het idee dat buiten de Europese Unie met dezelfde vaart zaken aan het veranderen zijn?

De heer **Vleggeert**:

Het project is natuurlijk opgestart door de OESO, waar 27 van de 28 lidstaten van de EU lid van zijn en nog zo'n 15 à 20 andere belangrijke westerse industriële landen. De EU bouwt daar in belangrijke mate op voort. De EU gaat wel verder. Dat kan de EU ook omdat de EU het rechtskader heeft om regels uit te vaardigen. Dat heeft de OESO niet. Ik denk dus dat de OESO hier zeker een belangrijke bijdrage aan heeft geleverd en een belangrijke rol in speelt. Alleen als het echt gaat om de implementatie van de voorstellen, speelt de EU uiteraard een grotere rol.

De heer **Paternotte**:

Goed. We gaan op een aantal zaken verder in.

De heer **Van der Lee**:

Ik neem het stokje even over. U noemde al even uw proefschrift.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Wat ons daarin opviel, is dat u een onderscheid maakt tussen belastingbesparing en belastingontwijking. Ik hoor daar graag een nadere toelichting van u over. We hebben het al gehad over belastingontwijking en -ontduiking. Kunt u nog even toelichten waarom u dit onderscheid maakt en wat u daarmee bedoelt?

De heer **Vleggeert**:

Het onderscheid tussen belastingbesparing en belastingontwijking? Ik ben altijd blij als mensen aan mijn proefschrift refereren, want dat betekent dat er weer iemand is die in ieder geval een stukje ervan gelezen heeft. Ik denk overigens dat ik dit onderscheid heb gemaakt in een artikel over brievenbusmaatschappijen. Ik geloof dat dat artikel «Stop met het afgeven van rulings aan brievenbusmaatschappijen» heette. Aan belastingbesparing doen we in bepaalde mate allemaal wel. Iedereen die een hypotheek heeft, zal zijn hypotheekrente aftrekken. Ook dat kun je zien als een vorm van belastingbesparing, alleen hebben we daar met zijn allen geen probleem mee. Er zijn andere vormen van belastingbesparing waar we maatschappelijk gezien wel een probleem mee hebben, bijvoorbeeld de mismatches, waar u het al diverse keren over gehad hebt de afgelopen dagen. Dat betreft dus de dubbele niet-heffing, stukken van de winst die onbelast blijven. Aan die vormen gaan we wat doen. Ik denk dat je die als belastingontwijking moet zien. Het is moeilijk om belastingontwijking hard te definiëren, maar als ik nu voor de vuist weg een definitie zou moeten geven, zou ik zeggen: het is een vorm van belastingbesparing die we maatschappelijk niet meer gewenst vinden.

De heer **Van der Lee**:

Zit het cruciale verschil er dan ook in dat in deze definitie belastingontwijking ontstaat omdat je gebruikmaakt van kwalificatieverschillen tussen jurisdicties, terwijl belastingbesparing meer is dat je in de nationale context gewoon gebruikmaakt van aftrekmogelijkheden?

De heer **Vleggeert**:

Dat vind ik lastig, want dat zou betekenen dat je in nationale verhoudingen niet aan belastingontwijking zou kunnen doen. Ik heb zelf nooit in dat deel van de praktijk gezeten, maar ik weet wel dat er ook daar mogelijkheden tot belastingontwijking zijn. Maar het is duidelijk dat het in internationale verhoudingen, zodra je grensoverschrijdend actief bent,

makkelijker wordt om belasting te besparen of belasting te ontwijken, omdat je kunt inspelen op de verschillen tussen rechtsstelsels.

De heer **Van der Lee**:

Ik ga graag even wat nader met u in op de rulingpraktijk. Kunt u in heel simpele termen uitleggen wat een ruling precies is?

De heer **Vleggeert**:

Ja. Een ruling is een afspraak met de Nederlandse fiscus over hoe je belastingaffaires zullen worden behandeld. Die afspraak kan in principe elke belastingplichtige maken in Nederland met zijn inspecteur als daar aanleiding voor is. Daarbinnen wordt de term «ruling» eigenlijk vooral gebruikt voor afspraken die gemaakt worden met buitenlandse bedrijven die in Nederland een activiteit hebben. De afgelopen jaren zijn die typen afspraken en structuren gestandaardiseerd. Er zijn eigenlijk negen, tien of intussen geloof ik elf veelvoorkomende structuren waar vaak afspraken over worden gemaakt. Om dat allemaal in goede banen te leiden, is het maken van die afspraken gecentraliseerd bij de inspectie Rotterdam, het APA/ATR-team. APA staat voor Advance Pricing Agreements. Dat is een afspraak over de vraag hoeveel winst er aan een bepaalde activiteit moet worden toegerekend. ATR staat voor Advance Tax Rulings. Daar wordt een bepaalde toepassing van een Nederlandse regeling bevestigd, bijvoorbeeld de deelnemingsvrijstelling.

De heer **Van der Lee**:

Sorry, voordat u doorgaat met uw uitleg, wil ik even het verschil benadrukken. Advance Pricing Agreements gaan eigenlijk over de verrekenprijzen.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Er wordt gezegd dat zelfs 60% van de wereldhandel eigenlijk handel is binnen bedrijven, tussen moeder en dochter of tussen dochters.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Daar is geen echte markt voor. Je moet dus eigenlijk een inschatting maken van de prijs van de producten die tussen landen binnen ondernemingen worden verhandeld en hoeveel die waard zijn. Daar zijn de APA op gericht.

De heer **Vleggeert**:

Klopt. Binnen een concern, binnen een groep, als een moedermaatschappij alle aandelen houdt in een dochtermaatschappij en die handelen met elkaar, is dat uiteindelijk allemaal in dezelfde handen. Dan is het dus minder belangrijk hoe de prijs wordt vastgesteld. Dat zou kunnen leiden tot manipulatie. Door een prijs te hoog of te laag vast te stellen – het is uiteindelijk toch allemaal je eigen geld – zou je kunnen schuiven met de winst en dan is het natuurlijk aantrekkelijk om de winst te verschuiven van een plaats, een land waar de winst hoog wordt belast naar een plaats, een land waar de winst laag wordt belast. Om dat te voorkomen, hebben we inderdaad regels over verrekenprijzen; «transfer pricing» heet dat. De toets die daar wordt aangelegd is het vergelijken van de prijs die binnen

een groep wordt bepaald met de prijs die tussen derden zou worden vastgesteld, dus welke prijs je in rekening zou hebben gebracht als je met een onafhankelijke partij zou hebben gehandeld. Dat is transfer pricing.

De heer **Van der Lee**:

Recentelijk heeft de Staatssecretaris met de Kamer een rapport gedeeld van een onderzoeksgroep die naar de rulings heeft gekeken. Een van de constatering van de onderzoeksgroep was dat het bij het vaststellen van de verrekenprijzen toch wel vaak lijkt voor te komen dat men een beetje op de onderkant van de bandbreedte uitkomt en niet op de mediaan.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Vond u die constatering verrassend?

De heer **Vleggeert**:

Ik heb u dat horen zeggen tijdens het debat en toen dacht ik: ik heb het rapport uiteraard ook gelezen, maar dat is mij eerlijk gezegd niet zo heel erg opgevallen. Het was een grote stapel papier. Ik had mij voorgenomen om het nog een keer over te lezen. Dat is er niet van gekomen. Ik ben geen transferpricingspecialist, maar voor zover ik weet mag je in principe binnen een bepaalde range je prijs vaststellen als belastingplichtige. Eerlijk gezegd vraag ik me af of dit nou zo heel erg bijzonder is.

De heer **Van der Lee**:

Oké. Naast de APA gaat het ook over de tax rulings. Voordat we de diepte ingaan en een aantal structuren even met u bespreken, wil ik zeggen dat we als commissie hebben geconstateerd – dat is ook al door anderen geconstateerd – dat er een enorme kapitaalstroom door Nederland gaat, ruim 4.000 miljard per jaar. Hebt u een beeld van hoe groot het deel van die kapitaalstroom is dat eigenlijk door rulings wordt afgedekt ten opzichte van de geldstroom waarover in een later stadium misschien wel aangifte wordt gedaan maar waarover vooraf geen zekerheid wordt gevraagd?

De heer **Vleggeert**:

Nee, dat kan ik nu niet verstrekken. Hier zijn natuurlijk vele rapporten over geschreven. De Algemene Rekenkamer heeft er in zijn rapport uit 2014 over geschreven. De OESO en het IMF hebben er ook over geschreven. Er zijn vele bronnen, maar die cijfers heb ik niet paraat. Het is in ieder geval geweldig veel. Het is duidelijk dat een relatief groot deel van de geldstroom die over de wereld gaat via Nederland wordt geleid, vermoedelijk om fiscale redenen. Ik denk dat alle experts het daar wel over eens zijn.

De heer **Van der Lee**:

U noemde al even uw WOB-verzoek. Kunt u toelichten hoe u op het idee kwam om dit instrument in te zetten?

De heer **Vleggeert**:

Ja, dat kan ik wel toelichten. Dat is eigenlijk begin dit jaar ontstaan, een beetje bij toeval, eerlijk gezegd. Begin van dit jaar moest ik een artikelje afleveren; dat moet je af en toe doen als wetenschapper. Ter inspiratie ben ik eens gaan zoeken in een rapport dat afgelopen zomer door Oxfam

Novib was geschreven. Dat ging over de rol die de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs en de Nederlands-Amerikaanse kamer van koophandel, AmCham, en de VNO-NCW, de werkgeversorganisatie, speelden in de beïnvloeding van het beleid van het ministerie. Daartoe heeft Oxfam Novib een WOB-verzoek gedaan en 250 documenten verkregen. Die staan allemaal online. Dat is een geweldig pak papier. Dat ben ik een paar dagen lang gaan doorspitten. Op een gegeven moment kwam ik ergens in document nummer 180 een stuk tegen. Helemaal aan het eind, op bladzijde 13, zat een bijlage. Daar stond alleen de titel van deze notitie: De APA/ATR-praktijk; Notitie over de meest voorkomende verschijningsvormen. Die gaat dus over veelvoorkomende structuren die gebruikt worden door Nederlandse multinationals. Onder de titel was het wit gemaakt. Daar stond: valt niet onder de reikwijdte van het WOB-verzoek. Toen dacht ik: dit zou weleens een interessante notitie kunnen zijn. Het probleem met een WOB-verzoek is dat je meestal niet gericht kunt vragen. Dat kon in dat geval wel, dus heb ik een apart WOB-verzoek ingediend om die notitie te verkrijgen. Omdat ik toch al bezig was, heb ik in een ander WOB-verzoek de twee meest agressieve structuren benoemd en gevraagd of ik daar nadere informatie over kon krijgen, maar ik ben dus eigenlijk geïnspireerd door Oxfam Novib.

De heer **Van der Lee**:

Dat is goed om te horen. Volgens mij had het feit dat deze notitie op tafel kwam, ook een flinke impact. Hoe oordeelt u over de vervolgnotitie? Dat is eigenlijk een actualisering die door de Staatssecretaris is aangeleverd om een actueel beeld te geven van de inmiddels twaalf constructies die standaard in de rullingpraktijk voorkomen.

De heer **Vleggeert**:

Laat ik beginnen met een woord van waardering, anders lijkt het zo zuur, alsof ik helemaal geen waardering heb voor het werk dat op het Ministerie van Financiën wordt verricht. Ik weet dat zij heel veel werk hebben gehad aan mijn WOB-verzoek en ongetwijfeld ook aan deze notitie. Zij zullen toch naar beste weten hun best hebben gedaan om een goede notitie te schrijven. Voor al dat werk heb ik waardering. Die notitie voegt ook zeker iets toe, maar ik was toch teleurgesteld. De notitie viel mij tegen. Ik vond het een gemiste kans.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u dat even feitelijk toelichten?

De heer **Vleggeert**:

Kijk, het is mooi dat de veelvoorkomende structuren allemaal worden beschreven en ook hoe je daar afspraken over kunt maken, maar de hamvraag is voor mij toch: willen wij dat nou? Willen wij een land zijn waarin je over dit soort structuren afspraken kunt maken? En laten we wel wezen: wij gaan hiermee de boer op. Deze structuren worden gebruikt om belasting te ontwijken in andere landen. Wij hebben in Nederland dus eigenlijk het product belastingontwijking. Daar kun je met de fiscus een afspraak over maken en daarmee gaan wij de boer op. Wil je zo'n land zijn? Is deze praktijk maatschappelijk aanvaardbaar? Daar lees je bijna niets over in de notitie en dat is toch wel jammer, want dat zou volgens mij de hamvraag moeten zijn. Ik had gehoopt op een poging van de Staatssecretaris om de voor- en nadelen van die praktijk te benoemen. De praktijk heeft natuurlijk voordelen, bijvoorbeeld voor het vestigingsklimaat en voor de mensen die in die sector werkzaam zijn en daar hun brood mee verdienen; het levert wat vennootschapsbelasting op, dus er komt

ook geld binnen. Maar uiteraard zijn er ook nadelen, voor de Nederlandse reputatie in het buitenland bijvoorbeeld. Het beeld dat men daar van ons heeft is niet altijd even goed, want men weet in het buitenland dat je via Nederland de belasting kunt ontwijken. Er zijn ethische overwegingen.

De heer **Van der Lee**:

Er ontstaat schade in de landen waar de uitholling van de grondslag plaatsvindt, in ontwikkelingslanden en in andere landen.

De heer **Vleggeert**:

Ja, exact. Maar die afweging ontbrak eigenlijk en dat vond ik jammer. Er ontbraken ook andere punten. Ik zal er twee noemen.

De heer **Van der Lee**:

Misschien komen we daar nog op terug, maar ik wil nu even apart met u ingaan op het cv/bv-type rulings en de informeelkapitaalrulings. Laten we met de eerste beginnen. Kunt u beschrijven wat een cv/bv-ruling is?

De heer **Vleggeert**:

Ja. Om te beginnen zal iedereen weten wat een bv is, denk ik. Dat is een besloten vennootschap. Die kun je oprichten, dat is bekend. Een cv is ook een rechtsvorm, namelijk een commanditaire vennootschap. Die is hier ook al gepasseerd. Dat is een vrij normaal samenwerkingsverband. Je zou kunnen denken dat een cv iets raars is, maar in Nederland zijn er ook gewoon mensen die met elkaar samenwerken in een cv. Het is dus een normale rechtsvorm, maar heeft geen rechtspersoonlijkheid. Het bijzondere van een cv is – je hebt in het buitenland allerlei rechtsvormen die erop lijken – dat er door landen verschillend tegen aan wordt gekeken. Is dat nu afgezonderd vermogen? Is zo'n cv nu zelf een belastingplichtige entiteit en moet er belasting op geheven worden? Of is de cv niet zelfstandig belastingplichtig, maar moet je eigenlijk alle winst van de cv toerekenen aan de partners en dan belasting heffen van die partners? Dat kan leiden tot kwalificatieverschillen en daar kun je mee spelen. Daarmee kun je dubbele niet-heffing over de winst bereiken. Dat is waar zo'n cv/bv-structuur voor wordt gebruikt. Die structuur wordt typisch gebruikt door Amerikaanse multinationals. Ik geloof dat uit – overigens niet door mij – gewobde stukken blijkt dat 80% van de Amerikaanse multinationals zo'n structuur heeft.

De heer **Van der Lee**:

Wat ze dus eigenlijk doen, is een spaarpot op zee bouwen, doordat ze de mogelijkheid hebben om op hun aangifte aan te vinken of iets wel of niet moet worden meegenomen.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Ze brengen het kapitaal niet terug naar de Verenigde Staten, waardoor ook daar geen heffing volgt.

De heer **Vleggeert**:

Wat ze doen is dit: een Amerikaanse multinational zet zo'n cv op, die zorgt dat er twee groepsvennootschappen of drie partners, drie vennoten, in die cv zijn. Die cv houdt alle aandelen in de Nederlandse bv en daaronder hangt dan vaak een hele boom aan Europese deelnemingen. Dan worden er typisch immateriële activa in zo'n cv ondergebracht en die cv stelt die

immateriële activa vervolgens ter beschikking aan de bv. De bv betaalt daar royalty's voor en die royalty's kan de bv aftrekken van de winst, dus daarmee wordt de in Nederland belastbare winst lager. Die royalty's komen binnen bij de cv, maar Nederland beschouwt de cv niet als belastbare entiteit, dus Nederland betreft de cv niet in de heffing. Amerika betreft de cv ook niet in de heffing, want Amerika ziet de cv wel als een te belasten entiteit – dat is inderdaad het vinkje dat je kunt zetten, de check-the-boxrules, daar zult u op doelen – maar die cv is niet in Amerika en Amerika heft dus ook niet. Dat geld zweeft dus ergens boven de Atlantische Oceaan, vandaar de term spaarpot op zee. Dat zorgt er eigenlijk voor dat heel grote stukken winst niet worden belast, niet in Nederland en niet in de VS, en dat blijft ook zo zolang de cv er niet voor kiest om de winst uit te keren. Zodra de winst aan Amerika wordt uitgekeerd, wordt er in Amerika 35% vennootschapsbelasting op geheven.

De heer **Van der Lee**:

Nu heeft De Correspondent recentelijk vrij uitvoerig beschreven hoe het cv/bv-type ruling is ontstaan en welke beslissingen daaraan vooraf zijn gegaan.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Er is destijds een beleidsregel tot stand gekomen, volgens mij onder Staatssecretaris Wijn, die deze mogelijkheid heeft gecreëerd. Klopt het dat u van mening bent dat dat eigenlijk een vorm van ongeoorloofde staatssteun is?

De heer **Vleggeert**:

Ja, dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u uitleggen waarom?

De heer **Vleggeert**:

Ja, dat kan ik wel. Ik doe dat in de simpelste vorm. Dat beleidsbesluit ziet met name op dividenduitkeringen door de bv aan de cv. Voor dividenden hebben wij in Nederland de dividendbelasting, dus in principe moet er dan 15% over dat dividend worden betaald aan de Nederlandse fiscus. Nu kun je, als je vanuit Nederland naar Amerika dividend betaalt, een beroep doen op een belastingverdrag dat is gesloten met Amerika. Dat voorziet erin dat je, als je aan bepaalde voorwaarden voldoet, die dividendbelasting niet hoeft te betalen. De vraag is of in deze structuur dat verdrag en die vrijstelling van dividendbelasting wel of niet van toepassing zijn. Het probleem is dat er in het verdrag specifiek voor dit soort structuren een antimisbruikbepaling is opgenomen, die er in feite op neerkomt dat het verdrag in deze situatie niet van toepassing is. Die bepaling is in 2004, 2005 op verzoek van de Amerikanen in dat verdrag terechtgekomen. Dus vanaf 2005 ontstond er een probleem en zou men 15% dividendbelasting verschuldigd zijn. Nou, dat wilde men niet. Toen is er vanuit de advieswereld gelobbyd, ook bij de Kamer overigens, en mede op verzoek van de Kamer heeft Staatssecretaris Wijn toen een beleidsbesluit uitgevaardigd waarin stond: in dit soort structuren passen we het verdrag toch toe als je aan een aantal voorwaarden voldoet, en kun je – ik moet eerst de regel uitleggen, voordat ik kan toelichten waarom het staatssteun is – toch die vrijstelling krijgen. Dit is dus in feite een begunstigend besluit door de

Nederlandse Staatssecretaris. Een probleem is dat dit besluit alleen geldt in de verhouding met Amerika. Er zijn natuurlijk allerlei andere landen waarnaar ook dividenduitkeringen worden gedaan, en daarover moet gewoon dividendbelasting worden afgedragen. Wat zeggen de staatssteunregels? Die eisen de toepassing van het gelijkheidsbeginsel. Je moet gelijke gevallen gelijk behandelen, en als je dat niet doet, zou het nog weleens kunnen dat het voordeel dat je hebt verstrekt, ten onrechte is verstrekt. In dit geval is dat voordeel de vrijstelling van de dividendbelasting toegekend aan die cv. Waar het hier dus om gaat, is de vraag of die gevallen vergelijkbaar zijn met deze situatie, en ik denk dat dat zo is.

De heer **Van der Lee**:

Maar er is nooit door een instantie of door de Europese Unie een zaak van gemaakt om dit als ongeoorloofde staatssteun aan te merken?

De heer **Vleggeert**:

Nee, en heel eerlijk gezegd verwacht ik ook niet meer dat ze dat gaan doen. Mijn publicatie is van maart vorig jaar. Die cv/bv-structuren zullen met ingang van 2020 stukken minder aantrekkelijk worden, omdat wij Europese regels moeten implementeren. Ik denk eerlijk gezegd, althans dat zou ik denken als ik zelf bij de Europese Commissie zou zitten, dat er een heleboel zaken zijn waar je staatssteun aan de orde kunt stellen. Welke kies je dan uit? Zelf zou ik dan kiezen voor structuren die niet al aflopen. Ik vermoed dat men daarin een pragmatische afweging gaat maken.

De heer **Van der Lee**:

U zei al dat in de Anti-Tax Avoidance Directive is opgenomen de plicht om de cv/bv-structuur als mismatch te verbieden. Dat gaat in 2020 gebeuren. Nu heeft Nederland geprobeerd om dat nog verder uit te stellen. U hebt ergens ook opgemerkt dat u dacht dat dat verzoek om uitstel te maken had met het feit dat Nederland samen met die multinationals op zoek zou willen gaan naar een andere manier om iets vergelijkbaars te organiseren ter vervanging van de cv/bv-structuur.

De heer **Vleggeert**:

Dat blijkt ook uit de stukken die ik gewobd heb en uit de notitie van de Staatssecretaris. Daarin heeft hij één alineaatje over alternatieve structuren opgenomen, helaas zonder daar nader op in te gaan. In een van die stukken wordt ook al een aantal hints gegeven om welke structuren het zou kunnen gaan. Men zal nu wat harder moeten opschieten met dat overleg. Ik neem aan dat er op dit moment al druk wordt overlegd tussen belastingadviseurs en het APA/ATR-team van de Belastingdienst.

De heer **Van der Lee**:

Denkt u dat Nederland in die alternatieve routes weer een belangrijke rol gaat spelen? Of gaat die rol zich naar het buitenland verplaatsen?

De heer **Vleggeert**:

Ik kan op zich wel varianten bedenken waarin je die cv/bv-structuur in een bepaalde vorm zou kunnen handhaven. Je moet gewoon proberen om onder die richtlijn uit te komen. Ik kan zelf wel een structuur bedenken waarmee dat mogelijk is, dus dat zullen adviseurs ook wel kunnen. De vraag is dan wel of het praktisch ook haalbaar is. Daar zal men in de praktijk naar kijken. Dit zal wel het einde zijn van de cv/bv-structuur in de huidige vorm, maar ik kan mij voorstellen dat je een met de cv vergelijkbare rechtsvorm van een derde land, niet zijnde een EU-lidstaat, zou

kunnen gebruiken. Dan is een van de antimisbruikbepalingen uit de richtlijn al niet meer van toepassing. Als je er vervolgens voor kiest om de royalty's niet meer uit te betalen, dan is de andere antimisbruikbepaling ook niet meer van toepassing. Als je die structuur dan ook nog combineert met een infokapstructuur, dan zou die naar mijn voorlopige analyse gewoon kunnen blijven werken voor belastingvluchtigen.

De heer **Van der Lee**:

Het blijft dus zaak om te blijven kijken, ook naar nieuwe varianten en nieuwe rulings die mogelijk worden afgegeven.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Ik ga nog heel even door op de informeelkapitaalruling. Die noemde u net ook. Is het mogelijk om een informeelkapitaalconstructie te maken waarin aan geen van beide zijden – noch hier, noch in een ander land – sprake is van een mismatch, van onzakelijk handelen?

De heer **Vleggeert**:

U bedoelt een informeelkapitaalsituatie waarin wij een aftrek verlenen en in het andere land wel wordt geheven?

De heer **Van der Lee**:

Ja.

De heer **Vleggeert**:

Nou ja, dat is natuurlijk in principe gewoon de normale situatie. Dat is de normale toepassing. Het is in feite een toepassing van de transfer-pricingregels. Dat zou de normale situatie zijn, alleen is het voor dit soort structuren juist kenmerkend dat er wordt gezocht naar een mogelijkheid om de winst neerwaarts bij te stellen, terwijl het corresponderende bedrag in het andere land níet in de heffing wordt betrokken.

De heer **Van der Lee**:

Als de informatie-uitwisseling goed zou werken, zou je zeggen dat zo'n ruling nooit meer kan of hoeft te worden afgegeven, want dat voordeel verdwijnt.

De heer **Vleggeert**:

Ja, dat heb ik de Staatssecretaris ook horen zeggen tijdens het debat vorige week donderdag.

De heer **Van der Lee**:

Vond u dat overtuigend?

De heer **Vleggeert**:

Nou, ik was daar heel verbaasd over, eerlijk gezegd. Hij zei met grote stelligheid dat, als de informatie-uitwisseling over informeelkapitaallulings eenmaal op gang zou komen, die praktijk ten einde zou zijn. Met andere woorden: hij verwacht dat er geen informeelkapitaallulings meer zouden worden afgegeven. In de notities die hij daarvoor heeft verstrekt, staat het veel minder stellig. Daar staat alleen maar in dat de informatiepositie van het andere land «verbetert». Dat is natuurlijk ook zo, want vroeger wisselden we niets uit en nu gaan we informatie over die rulings uitwisselen, dus die positie verbetert. Heel eerlijk gezegd – maar dat zijn

allemaal vragen die hij helaas niet beantwoord heeft – vraag ik mij af of de informatie die Nederland gaat verstrekken over informeelkapitaalrulings voldoende is om een ander land in staat te stellen, vast te stellen welk deel van de winst in de heffing moet worden betrokken.

De heer **Van der Lee**:

Dat brengt mij nog op de vraag hoe belangrijk in uw ogen het publiceren van informatie over rulings is, misschien met een geanonimiseerde bedrijfsnaam. Hoe belangrijk is dat voor de toekomst?

De heer **Vleggeert**:

Ik zou daar wel voor zijn. Ik ben voor maximale transparantie en ik begrijp eigenlijk niet zo goed dat de fiscus zich daar in de praktijk tegen verzet. Een van de grote problemen die zich nu voordoen, is dat het publiek de indruk heeft dat hier geheimzinnige deals worden gesloten, die niet in overeenstemming zijn met de wet. De schimmigheid waarmee deze praktijk is omgeven, bevestigt dat beeld. Wat je volgens mij moet doen om in ieder geval die schimmigheid weg te nemen, is maximaal transparant zijn. België doet dat ook; daar kun je geanonimiseerd allerlei afspraken online terugvinden. Ik zou er sterk voor zijn om dat in Nederland ook te doen. De Staatssecretaris gaat vanaf nu gelukkig meer informatie verstrekken. Hij gaat jaarlijks rapporteren, maar er zullen altijd een heleboel vragen overblijven en dan blijf je toch zitten met de vraag waarom die informatie niet wordt verstrekt.

De heer **Van der Lee**:

Dank u. Dan geef ik het woord terug aan mijn collega.

De heer **Paternotte**:

Ik heb nog twee korte vragen over het gesprek dat u zojuist had. Als universitair hoofddocent staat u bekend als de wetenschapper die het gevecht tegen de rulings voert. U hebt net uitgelegd wat uw kritiek is op die constructies en op het gebrek aan transparantie. Richt uw kritiek zich inderdaad vooral daarop, of bent u van mening dat er ook met de rulings op zich iets mis is, dat het hele idee van zo'n ruling niet goed is?

De heer **Vleggeert**:

Even dit: het is een vraag en een observatie dat ik een gevecht aan het voeren ben tegen de rulings. Ik zie mezelf niet als activist hoor. Ik wil de regels wat eerlijker maken. Waar ik met name niet van geporteerd ben, is die dubbele niet-heffing. Dat vind ik echt niet meer van deze tijd. Dat is geweest, dat zie je ook bij de OESO. Er ligt een vuistdik rapport, door de OESO geschreven, waarin al die structuren worden beschreven en er zijn voorstellen gedaan om die dubbele niet-heffing voortaan te voorkomen. Dan vind ik dat Nederland, voor zover hier nog structuren over zijn die niet in dat rapport worden beschreven – informeel kapitaal is er daar een van – zo langzamerhand wel gehouden is om eenzijdig dat soort praktijken te beëindigen.

De heer **Paternotte**:

Geldt dat de dubbele niet-heffing en het dubbele niet-belasting betalen, of ook het idee op zich dat de Belastingdienst vaststellingsovereenkomsten sluit?

De heer **Vleggeert**:

Nee, want met dat laatste is op zich niets mis. Er is niets mis mee dat belastingplichtigen afspraken maken met de fiscus als er onzekerheid is

over hun fiscale positie. Dat moet ook vooral blijven bestaan. Waar ik wel problemen mee heb, is met bepaalde vormen van belastingontwijking, die ik – maar dat is natuurlijk een persoonlijke afweging – maatschappelijk niet meer aanvaardbaar vind. Ik heb er moeite mee dat daarvoor belastingrulings worden afgegeven, zeker als je weet dat het afgeven van zo'n ruling echt een verkoopargument is. Het zegt: kom naar Nederland, want hier kun je een afspraak maken over zo'n structuur en de fiscus werkt mee. Dáár heb ik problemen mee.

De heer **Paternotte**:

Helder. Ik wil even met u van de constructies naar de vehikels. In de wereld van de fiscale constructies komen veel termen en begrippen langs – UBO, STIATH, APA, ATR, cv/bv – waar de meeste mensen vraagtekens bij plaatsen. Van één begrip daarentegen heeft iedereen direct een beeld, namelijk de brievenbusfirma of de brievenbusmaatschappij. Wat verstaat u onder een brievenbusfirma?

De heer **Vleggeert**:

De gangbare definitie is ... Ik kan niet eens een gangbare definitie noemen. Waar het om gaat is dat je hier een vennootschap opricht, zonder dat die hier daadwerkelijk actief is. Laat ik het op Nederland toespitsen. Je kunt in Nederland vrij makkelijk een bv oprichten. Als je hier verder als multinational niets hebt, dan ga je naar een Nederlands trustbedrijf. Aan de Zuidas zitten er legio. Er moeten immers bepaalde administratieve werkzaamheden worden verricht. Je moet een bestuur hebben, er moet een bankrekening geopend worden en dat soort werkzaamheden kan een trust dan voor je verrichten. Die trust kan ook opereren als vestigingsplaats. Dan hangt er aan de muur van het gebouw een naamplaatje met daarop de naam van jouw bedrijf en heb je een Nederlandse vestiging, een Nederlands bedrijf. Maar dat is het dan ook: je hebt een dossier met een naamplaatje op de deur van een bedrijf, en dat zien wij typisch als een brievenbusmaatschappij.

De heer **Paternotte**:

Dus een brievenbusmaatschappij is een vennootschap in Nederland zonder daadwerkelijke activiteit, opgezet door een trustkantoor in Nederland waar administratief alles geregeld is.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Het motief daarbij is fiscaal, dat hadden we al besproken. Wanneer heeft zo'n brievenbusmaatschappij naar uw mening voldoende activiteiten om geen brievenbusmaatschappij meer genoemd te worden?

De heer **Vleggeert**:

Dat is natuurlijk de hamvraag en die is best lastig. Het punt is dat het eigenlijk niet gaat om de vraag wanneer een maatschappij een brievenbusmaatschappij is. Het gaat om de vraag wanneer er op onaanvaardbare wijze belasting wordt ontweken, met gebruik van zo'n maatschappij, want dát is wat die maatschappijen doen. Waarom komt een buitenlands bedrijf naar Nederland en zet hier een brievenbusmaatschappij op? Dat doet dat bedrijf om toegang te verkrijgen tot de Nederlandse belastingverdragen die wij met andere landen hebben gesloten. Ik weet niet of ik dat nog even moet uitleggen, of dat u zegt: na twee dagen verhoren weten we dat inmiddels wel.

De heer **Paternotte**:

We gaan daar zo meteen nog even op verder. Ik vroeg u wanneer een brievenbusmaatschappij voldoende economische activiteit heeft. U zegt dat de vraag eigenlijk is of het een constructie is die is opgezet om misbruik te maken van belastingverdragen.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Maakt het voor u dan eigenlijk helemaal niet zo veel uit hoeveel mensen daar werken en wat voor activiteit er is?

De heer **Vleggeert**:

In principe is het natuurlijk zo dat ... Stel je hebt hier als buitenlandse multinational een fabriek die fietsen maakt en waar 1.000 mensen werken, maar je hebt ook nog een andere tak van sport die iets heel anders fabriceert – weet ik veel: drogisterijartikelen – en je hebt ergens in een ander land een vennootschap die daarin actief is; nu besluit je om die dochtermaatschappijen onder de Nederlandse vennootschap te hangen, omdat je op die manier buitenlandse bronheffing kunt voorkomen. Dan doe je in wezen precies hetzelfde: je maakt gebruik van Nederland om buitenlandse belasting te besparen, terwijl het eigenlijk bedrijfseconomisch helemaal niet zo logisch is om zo'n bedrijf onder Nederland te hangen. In dat Nederlandse bedrijf werken allerlei mensen, dus er is genoeg substance. In wezen is dat voor de vraag of je nu belasting aan het ontwijken bent of niet, niet per se doorslaggevend.

De heer **Paternotte**:

Deze fietsenmaker met een stevige drogisterijhandel buiten Nederland zou u nog steeds een brievenbus noemen, ook al werken er 1.000 mensen?

De heer **Vleggeert**:

Nee, ik zou het uiteraard geen brievenbus meer noemen, want er is een reële vestiging en er gebeuren echte dingen, maar in feite wordt daar net zo goed belasting ontweken als door een echte brievenbusmaatschappij waarin heel weinig gebeurt. Het is natuurlijk makkelijker om te targetten op die brievenbusmaatschappijen. Dat snap ik ook wel.

De heer **Paternotte**:

Zegt u eigenlijk: als een bepaalde activiteit hier puur en alleen gevestigd is om fiscale motieven, ongeacht het construct dat daar verder omheen zit en hoeveel mensen daar werken, dan heet het misschien geen brievenbusmaatschappij, maar feitelijk is het dat wel?

De heer **Vleggeert**:

Ja, feitelijk ontwijk je dan toch de belasting. Dus eigenlijk zou je er op die manier tegen aan moeten kijken, maar ik snap best ...

De heer **Paternotte**:

... dat het fijn is om een duidelijke term te hebben, die duidelijk onderscheidend is.

De heer **Vleggeert**:

Ja, nou ja, om toch bij uw onderzoeksvraag over brievenbusmaatschappijen terecht te komen: de hamvraag is natuurlijk hoe we er nu voor gaan

zorgen dat dit soort belastingontwijking niet meer mogelijk is. Wellicht is het zinvol dat we daarnaartoe gaan. U zult weten dat er deze week een multilateraal verdrag is ondertekend ...

De heer **Paternotte**:

Ik wil daar zo meteen nog even op ingaan, maar ik wil hier nog heel even bij blijven. Er zijn nu in Nederland heel duidelijke regels voor brievenbus-firma's. Die regels worden substance-eisen genoemd. Zo'n firma moet een bepaalde inhoud hebben, een bepaalde activiteit.

De heer **Vleggeert**:

Die regels stellen helemaal niks voor.

De heer **Paternotte**:

Die stellen naar uw mening niks voor?

De heer **Vleggeert**:

Dat zeg ik niet alleen, dat zegt ook de Algemene Rekenkamer met zoveel woorden. In het rapport dat de Rekenkamer in 2014 geschreven heeft, staat dat het heel erg makkelijk is om aan die substance-eisen te voldoen en dat je dat vrij makkelijk kunt bewerkstelligen door gebruik te maken van een trustkantoor op de Zuidas.

De heer **Paternotte**:

Kan ik een paar punten even met u doorlopen om dat helder te maken? De substance-eisen zijn af en toe langsgekomen, maar nog niet punt voor punt doorgelopen.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

De helft van de beslissingsbevoegde bestuursleden moet woonachtig zijn of feitelijk gevestigd in Nederland.

De heer **Vleggeert**:

Ja. Nou ja, die kun je natuurlijk zo inhuren.

De heer **Paternotte**:

Bij een ...

De heer **Vleggeert**:

Of ze hebben daar zelf mensen voor, of ze hebben wat lijstjes met mensen die dat wel willen doen.

De heer **Paternotte**:

Daar hoeft niemand voor te verhuizen?

De heer **Vleggeert**:

Nee. Dat lijkt mij niet, nee.

De heer **Paternotte**:

De belangrijkste bankrekeningen van de belastingplichtige worden in Nederland gehouden.

De heer **Vleggeert**:

Nou ja, het maakt niet heel erg veel uit waar een bankrekening wordt gehouden.

De heer **Paternotte**:

Die kan overal worden geopend. De boekhouding moet in Nederland worden gevoerd.

De heer **Vleggeert**:

Tja, wat denkt u zelf? Ze hebben administrateurs genoeg in dienst bij een trustkantoor, dus dat lijkt me ook niet zo'n probleem.

De heer **Paternotte**:

De belastingplichtige beschikt over gekwalificeerd personeel voor de uitvoering en registratie van de af te sluiten transacties.

De heer **Vleggeert**:

Nou, daar zijn ze in gespecialiseerd bij een trustkantoor. Het is natuurlijk grotendeels administratief werk.

De heer **Paternotte**:

Dus het trustkantoor levert het personeel?

De heer **Vleggeert**:

Dat denk ik wel, ja. En een paar keer per jaar zal er iemand van het buitenlandse hoofdkantoor naar Nederland komen om directievergaderingen te voeren en instructies te geven.

De heer **Paternotte**:

Dus u zegt eigenlijk: die substance-eisen hebben geen substance.

De heer **Vleggeert**:

Het zijn wel wat eisen en er schijnen ook nog allerlei brievenbusmaatschappijen te zijn die moeite hebben om daaraan te voldoen, maar ik heb eerlijk gezegd moeite om me dat voor te stellen. Je kunt er heel erg makkelijk aan voldoen. Ze werpen geen substantiële drempel op. Het is nou niet zo dat die substance-eisen het heel erg moeilijk maken om hier in Nederland buitenlandse bronheffing te besparen.

De heer **Paternotte**:

U zei daar net al wat over, maar zou u ervoor zijn om die substance-eisen te verzwaren? Of zegt u: daarmee creëer je eigenlijk alleen meer werk voor dit soort dienstverleners, bijvoorbeeld trustkantoren?

De heer **Vleggeert**:

Ik denk dat de substance-eisen binnenkort zullen worden verzwagd. Dat heeft de Staatssecretaris eigenlijk al min of meer aangekondigd, in een wetsvoorstel over dividendbelasting in coöperaties dat nu ter internetconsultatie voorligt. Daarin zegt hij in feite dat hij twee eisen wil toevoegen aan de substance-eisen, en wel een salarismax van € 100.000 per jaar en de eis dat die brievenbusmaatschappij eigen kantoorruimte ter beschikking gesteld moet hebben gekregen. De vraag is dan natuurlijk hoe dat zal worden ingevuld. Als je aan die salarismax kunt voldoen door iemand van dat trustkantoor € 100.000 te betalen, dan lijkt me dat best goed nieuws voor de trustmaatschappijen. Dat zal moeten blijken als u straks in de Kamer dat wetsvoorstel gaat behandelen. Het is overigens ook de vraag hoeveel ruimte de Staatssecretaris heeft om zwaardere eisen te stellen.

De heer **Paternotte**:
Waarom is dat de vraag?

De heer **Vleggeert**:
Je moet er natuurlijk wel voor zorgen dat de eisen die je aan zo'n maatschappij stelt, in lijn zijn met de eisen die je mag stellen op grond van internationale regelgeving waar wij aan zijn gebonden. Wij zijn aan allerlei Europese regels gebonden, onder andere de verkeersvrijheden die worden geïnterpreteerd door het Hof van Justitie. Het Hof van Justitie staat je wel toe om te discrimineren als je daarmee belastingontwijking wilt voorkomen, maar tot nu toe ziet het ernaar uit dat die ruimte niet zo heel erg groot is. Het Hof is niet heel erg snel bereid om aan te nemen dat er sprake is van belastingontwijking. Kennelijk legt de Staatssecretaris de eisen die het Hof van Justitie stelt, zo uit dat hij niet verder kan gaan dan het stellen van deze beperkte substance-eisen. Ik vraag me overigens af of andere Europese lidstaten ook zo in de wedstrijd zitten. Ik kan mij voorstellen dat die wel degelijk wat zwaardere eisen zullen gaan stellen.

De heer **Paternotte**:
Oké. Laten we nog even verder gaan over die belastingverdragen waar u net naar verwees. Maken nu al die brievenbusmaatschappijen en doelvennootschappen misbruik van belastingverdragen volgens u?

De heer **Vleggeert**:
Als de voornaamste reden waarom je in Nederland zit en geld omleidt via Nederland, de besparing van buitenlandse bronheffing is, als je daarnaast eigenlijk geen goede andere bedrijfseconomische reden hebt om hier te zitten en als je hier verder ook niks anders hebt, dan kan ik dat toch moeilijk anders zien dan als misbruik maken van een belastingverdrag.

De heer **Paternotte**:
Omdat het in feite gaat om derde landen en een onderlinge stroom waar Nederland tussen wordt gezet?

De heer **Vleggeert**:
Ja. In feite is het toch een kunstje: via een niet-reële vestiging voldoe je aan de formele eisen van inwonerschap van dat verdrag en verschaft je je eigenlijk toegang tot een voordeel, het voordeel van onze verdragen, terwijl die verdragen daar niet voor bedoeld zijn. We hebben die verdragen met andere landen niet afgesloten om ervoor te zorgen dat mensen die hier helemaal niets hebben, via een tamelijk fictieve vestiging zich toegang tot onze verdragen kunnen verschaffen.

De heer **Paternotte**:
Wat u betreft geldt de term «misbruik» ook voor die fietsenfabrikant die dus een inkomstenstroom heeft uit een drogisterijhandel in Oostenrijk?

De heer **Vleggeert**:
Het is misschien wel goed om even toe te voegen dat we het met «misbruik» hebben over belastingontwijking en niet over ontduiking. Het is nog wel allemaal steeds legaal.

De heer **Paternotte**:
Misbruik is natuurlijk vatbaar voor eigen interpretatie.

De heer **Vleggeert**:
Ja.

De heer **Paternotte**:

Over die belastingverdragen werd gezegd: brievenbusmaatschappijen maken misbruik van de bepalingen als zij in strijd handelen met de relevante bepalingen en het doel en de strekking daarvan. Hebt u daarvan nu alle voorbeelden gegeven?

De heer **Vleggeert**:

Of ik alle voorbeelden gegeven heb ...

De heer **Paternotte**:

Omdat u net verwees naar de voordelen ten opzichte van de bronheffing.

De heer **Vleggeert**:

Het tweede deel van uw onderzoeksvraag heeft betrekking op de rol van Nederlandse brievenbusmaatschappijen in Nederland. Dan gaat het over het algemeen over de reductie van buitenlandse bronheffing op dividenden-, rente- en royaltystromen. Het is natuurlijk wel zo dat je een brievenbusmaatschappij kunt combineren met andere afspraken. Er zijn ook cv/bv-structuren waarin de bv brievenbusmaatschappijachtig is. Je kunt je ook informeelkapitaalstructuren voorstellen die worden gecombineerd met een brievenbusmaatschappijstructuur. Je kunt ze dus wel nog wat ingewikkelder maken, maar het is misschien handiger als wij ons beperken tot de basisvorm.

De heer **Paternotte**:

Oké. U zei al wat daar nu aan gedaan wordt en noemde onder meer de maatregelen van de OESO, de aanpak van de BEPS oftewel de Base Erosion and Profit Shifting, de grondslaguitholling en het verschuiven van winsten. Deze week is ook een verdrag ondertekend op basis waarvan landen er samen voor gaan zorgen dat belastingontwijking sneller kan worden aangepakt. Wat verwacht u daarvan?

De heer **Vleggeert**:

Ik vind het om te beginnen geweldig positief dat zo veel verschillende staten erin geslaagd zijn om met elkaar door middel van een multilateraal verdrag tot overeenstemming te komen over een aantal kwesties, waaronder misbruik van belastingverdragen. Dat is echt een gigantische prestatie. Als je een paar jaar geleden had gevraagd of dit gaat lukken, denk ik dat 90% van de fiscale wereld je voor gek zou hebben verklaard. Dus het is prachtig dat dit gelukt is.

De heer **Paternotte**:

Verwacht u ook dat handelen in strijd met doel en strekking van het belastingverdrag hiermee moeilijker wordt?

De heer **Vleggeert**:

Een van de antimisbruikbepalingen die er in dat multilaterale instrument zijn opgenomen, is een principal purpose test en die richt zich hiertegen.

De heer **Paternotte**:

Principal purpose test, oftewel een test wat nu eigenlijk het doel is?

De heer **Vleggeert**:

Ja. Bij de principal purpose test gaat het om twee dingen, één is nagaan wat de motieven zijn van de belastingplichtige. Zijn die gericht op belastingbesparing? Zo ja, dan is vraag twee of hij door belastingbesparend te handelen, in strijd komt met doel en strekking van de betref-

fende verdragsbepaling. Het is dus wel een afweging. Het is niet zo dat er automatisch sprake is van misbruik als je hebt vastgesteld dat de belastingplichtige belasting wil besparen. Hij moet ook handelen in strijd met doel en strekking van de betreffende verdragsbepaling. Dat is een afweging. In principe zou zo'n bepaling best goed kunnen werken, denk ik, in de bestrijding van misbruik door brievenbusmaatschappijen. Het probleem is dat je je binnen Europa moet houden aan de verkeersvrijheden en de discriminatieverboden, en dat is de reden waarom de Europese Commissie de lidstaten heeft aanbevolen om een extra eis aan de principal purpose test toe te voegen, en die eis houdt in dat die bepaling alleen kan worden toegepast als de brievenbusmaatschappij geen reële vestiging en geen genuine business activity heeft, in dit geval in Nederland. Dan gaat het natuurlijk om de vraag wanneer er sprake is van genuine business activity, wanneer er een reële activiteit is. Dat wil onze Staatssecretaris invullen door middel van de substance-eisen, waar wij het eerder over hadden en die, zoals we net hebben geconstateerd, niet al te zwaar zijn. Je kunt je dus afvragen wat straks het uiteindelijke effect van die principal purpose test zal zijn. Die test zal zonder meer een einde maken aan een aantal structuren, maar er zullen ook nog genoeg structuren overblijven, die gewoon kunnen blijven bestaan.

De heer **Paternotte**:

Om het even samen te vatten: u denkt dus dat de drempel hoger wordt?

De heer **Vleggeert**:

De drempel wordt wat hoger ...

De heer **Paternotte**:

... maar er komt geen muur.

De heer **Vleggeert**:

Nee. Nou ja, je moet hier wel een onderscheid maken tussen hoe Nederland de test toepast en hoe andere landen dat doen. Als wij de test toepassen, dan gaat het om onze dividendbelasting. Als je bijvoorbeeld dividend uitkeert naar een hoofdenootschap in Curaçao, dan heb je recht op de 0% die staat in de belastingregeling Nederland-Curaçao, maar dan moet je wel aantonen dat de ontvangende vennootschap in Curaçao voldoet aan de Nederlandse substance-eis, want dat is zoals wij de principal purpose test uitleggen. Daar kun je vrij makkelijk aan voldoen. Ik kan mij voorstellen dat allerlei trustmaatschappijen op Curaçao best vrolijk worden van deze Nederlandse interpretatie van de principal purpose test. De andere vraag is natuurlijk hoe andere landen de principal purpose test gaan toepassen wanneer er vanuit andere landen dividend wordt uitgekeerd naar Nederland. Het gaat immers om de buitenlandse bronheffing die de buitenlandse brievenbusmaatschappij wil ontlopen. Dan is het dus dat andere land dat de principal purpose test toepast. Legt dat land die test net zo uit als onze Staatssecretaris dat wil gaan doen, dan zal de drempel niet al te hoog zijn en zul je nog vrij makkelijk geld via Nederland kunnen sluizen. Het is best denkbaar dat het andere land, de andere lidstaat, een strengere uitleg aan de principal purpose test geeft dan wij voornemens zijn. Dan is het uiteindelijk aan het Hof van Justitie om te beslissen welke uitleg de juiste is en wat nog toelaatbaar is.

De heer **Paternotte**:

Dus de effectiviteit gaat volgens u voor een heel groot deel afhangen van de substance-eisen die gekoppeld worden aan de principal purpose test?

De heer **Vleggeert**:
Dat denk ik wel, ja.

De heer **Paternotte**:
Dat bepaalt wanneer je kunt ontkomen aan die test, onder welke voorwaarden?

De heer **Vleggeert**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Dat is helder. Een ander instrument van de Europese Unie, maar later wellicht ook van de OESO, is de lijst van non-coöperatieve jurisdicties oftewel landen die niet meewerken en het voornemen om bij die landen wel bronheffing in te gaan voeren, onder andere op dividenden, rente en royalty's.

De heer **Vleggeert**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Wat verwacht u daarvan?

De heer **Vleggeert**:
Ik spits het toe op Nederland. Het begint natuurlijk hiermee: om een bronheffing te kunnen toepassen op rente en royalty's, moet je wel een bronheffing hebben, en wij hebben die niet in Nederland. Dan haalt zo'n lijst met niet-coöperatieve landen niet heel veel uit. Als je wilt dat zo'n lijst effectief is, dat er een sanctie is en die sanctie bestaat uit het toepassen van een bronheffing ...

De heer **Paternotte**:
Dat is de sanctie, toch?

De heer **Vleggeert**:
Ja, maar dan zullen we hem eerst wel moeten invoeren. Ik heb die stukken niet allemaal bekeken, maar volgens mij is men nog druk in overleg over de vraag of landen verplicht moeten worden om een bronheffing op rente en royalty's in te voeren. De meeste landen hebben hem al. Er zijn, denk ik, vier tot tien lidstaten die niet standaard al een bronheffing op rente en royalty's hebben, en daar is Nederland er een van.

De heer **Paternotte**:
Maar het idee van die zwarte lijst is nu juist dat je onderscheid maakt tussen de non-coöperatieve jurisdicties en andere landen, oftewel een aantal landen die niet meer kunnen profiteren van het gunstige element van een lage of geen bronheffing.

De heer **Vleggeert**:
Dat klopt, maar het zal dan ook deel van de discussie uitmaken wat de sanctie moet zijn en of dat wel het heffen van een bronheffing moet zijn. Als dat zo is, zullen lidstaten en ook Nederland verplicht moeten worden om zo'n bronheffing in te voeren. Zoals u weet benoemt de Staatssecretaris in zijn notities altijd «de kroonjuwelen van het Nederlandse vestigingsbeleid», en een van die kroonjuwelen is het ontbreken van een bronheffing op rente en royalty's in Nederland.

De heer **Paternotte**:

Ja.

De heer **Vleggeert**:

Ik heb dat niet gecheckt en ik weet niet wat de recente stand is, maar tot voor kort gold dat Nederland ervoor zal vechten om het beleid dat wij geen bronheffing op rente en royalty's hebben, te mogen voortzetten.

De heer **Paternotte**:

Als nu de uitkomst van het concept van de zwarte lijst is dat Nederland voor landen die niet meewerken, wel een bronheffing moet gaan invoeren, wat denkt u dat daarvan het effect zal zijn op de brievenbus-sector in Nederland?

De heer **Vleggeert**:

Dat effect zal niet echt positief zijn natuurlijk, want dat is een extra drempel.

De heer **Paternotte**:

Hoe groot zal het effect zijn?

De heer **Vleggeert**:

Er is natuurlijk een aantal brievenbusfirma's, maar een deel van de praktijk ziet op de doorstroom van rente en royalty's door Nederland, en Nederland is voor die doorstroomsituaties juist een aantrekkelijk land omdat wij geen bronheffing op rente en royalty's hebben. Dus als wij die wel gaan invoeren, dan is de vraag wat het effect van die invoering en van de zwarte lijst is, want allerlei belastingverdragen die wij hebben, voorzien nu vaak in een reductie tot nul van dergelijke bronheffingen. Dus je zult dan ook die verdragen moeten aanpassen. Ik denk dat het nog best een toer is om zo'n bronheffing zo vorm te geven dat die ook kan werken. Ik ben er zelf overigens wel voorstander van. Er wordt in augustus ook een artikel gepubliceerd dat ik samen met collega Henk Vording heb geschreven en waarin wij bepleiten om een bronheffing op rente en royalty's in te voeren.

De heer **Paternotte**:

U schetst dat dit Europees kan worden afgesproken en dat er dan nog een aantal stappen nodig zijn voordat het realiteit wordt dat Nederland onderscheid maakt tussen landen die niet meewerken en landen die wel transparant zijn en informatie uitwisselen over belastingzaken. Uiteindelijk is het doel van zo'n zwarte lijst wel degelijk om door toepassing van een bronheffing te voorkomen dat belastingverdragen worden misbruikt zoals u dat omschrijft.

De heer **Vleggeert**:

Ja, dat zal ongetwijfeld bijdragen. Ik denk alleen dat je de maatregel veel effectiever kunt maken door dat heffen van die bronheffing te koppelen aan de vraag of de ontvanger voldoende wordt belast. Je kunt bijvoorbeeld géén bronheffing inhouden als de ontvanger effectief wordt belast met een tarief van ten minste 15% – ik noem maar wat – want dan is er voldoende heffing en geen sprake van misbruik, waarmee er voor ons ook geen reden is om bronheffing in te houden. Als het tarief echter lager is, dan heffen we wel bronheffing. Door zo'n criterium heb je ook meteen alle situaties te pakken waarin er te weinig is geheven. Het nadeel van een zwarte lijst is dat er ook altijd allerlei landen en gunstige regimes zullen zijn die niet op de zwarte lijst staan, terwijl daar wel weinig belasting

wordt geheven. Die heb je dan niet te pakken. Bovendien kan men vermoedelijk ook aan de bronheffing ontkomen door geldstromen om te leiden via goede landen die dan weer geen bronheffing hebben.

De heer **Paternotte**:

Dus u zegt: het enige wat echt effectief is, is als Nederland zelf een ondergrens vastlegt van wat wij een acceptabel belastingniveau vinden en met andere landen doen wij geen zaken.

De heer **Vleggeert**:

Ja. Ik denk overigens dat je dit Europees zou moeten regelen, bijvoorbeeld door middel van een richtlijn waarmee alle lidstaten verplicht worden om een bronheffing in te voeren, maar die dan alleen wordt geheven bij ontvangers die te weinig belasting hebben betaald. Daar wordt overigens in Europa ook wel over gesproken, al een tijdje, maar men kan het er nog niet erg over eens worden.

De heer **Paternotte**:

Goed. We hebben een aardig inzicht in wat u er wel en niet van verwacht en ook in de zorgen die u daarbij hebt. Ik wil collega Van der Lee vragen om verder te gaan met andere elementen van de internationale aanpak van belastingontwijking.

De heer **Van der Lee**:

U hebt daar al een aantal dingen over gezegd. Ik wil nog even terugkomen op het multilaterale verdrag. Dat is eigenlijk het vijftiende actiepunt uit het project van de OESO, om grondslaguitholling en winstverplaatsing te voorkomen. Amerika heeft al aangegeven daar niets in te zien.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Wat is daar de impact van?

De heer **Vleggeert**:

Ik wist dat u deze vraag ging stellen, want dat hebt u gisteren al aangekondigd. Het is natuurlijk jammer dat Amerika niet meedoet, qua uitstraling. Het is een groot internationaal project, waar een heleboel landen aan meedoen en als dan het belangrijkste industriële land niet meedoet, geeft dat een verkeerd signaal. Dat is één. De tweede opmerking is dat het wel zo is dat een hoop van de antimisbruikbepalingen die in het multilaterale verdrag staan, ook al in het Amerikaanse standaardverdrag staan. Sterker nog: ze zijn daar grotendeels op gebaseerd. Antimisbruikbepalingen zoals de limitation on benefits (LOB) heeft Amerika al standaard. Die staan ook al in het belastingverdrag tussen Nederland en de Verenigde Staten. De maatregel die zich richt tegen cv/bv-structuren staat al in het verdrag tussen Nederland en Amerika. Dus het is jammer, maar het effect lijkt me nou ook weer niet dramatisch.

De heer **Van der Lee**:

Als ik u zo hoor, zegt u: het staat al wel op papier, maar er gebeurt eigenlijk niets mee. Of is dat te kort door de bocht?

De heer **Vleggeert**:

Waar gebeurt niets mee?

De heer **Van der Lee**:

U geeft aan dat het eigenlijk al in de Amerikaanse regelgeving staat, maar dat er eigenlijk niet naar wordt gehandeld.

De heer **Vleggeert**:

Ik denk dat de Amerikanen hun antimisbruikbepaling, limitation of benefits, wel degelijk toepassen. Dus ze doen daar ook wel wat mee. Ik denk dat zij op dat vlak wel voorop hebben gelopen de afgelopen tijd.

De heer **Van der Lee**:

We gaan nog even door op de zwarte lijst. Nog niet benoemd is het feit dat de lidstaten hebben afgesproken dat ze zichzelf niet op zo'n lijst zetten. Wat vindt u daarvan?

De heer **Vleggeert**:

Nou ja, ik denk dat geen enkele lidstaat erop zit te wachten, toe te geven dat hij een regime heeft dat wellicht leidt tot schadelijke belastingconcurrentie. Dus dat lidstaten zichzelf niet nomineren, kan ik wel begrijpen. Als lidstaten elkaar kunnen nomineren, dan zal het ook een stuk moeilijker worden om het met alle lidstaten eens te worden over zo'n lijst. Ik snap dat wel. Het is natuurlijk wel zo, en daar zult u op doelen, dat er ook binnen Europa, binnen de EU, landen zijn met gunstige regimes en die blijven dan buiten schot. Die zullen dan op andere wijze onder schot moeten worden genomen, bijvoorbeeld via een staatssteunonderzoek of via de Code of Conduct Group.

De heer **Van der Lee**:

Als we nu het geheel overzien en kijken naar de extra maatregelen die boven op de vijftien actiepunten van de OESO bijvoorbeeld in Nederland nog zijn genomen, dan heb je een heel pallet aan maatregelen. Ik heb daar een aantal vragen over. Ontbreekt er een maatregel die volgens u veel effectiever zou zijn, maar waar geen politiek draagvlak voor is? Ik noem een voorbeeld van de heer Van Koningsveld, namelijk het verbieden van het aanbieden van nominee services. Waar zit volgens u een heel grote witte vlek in het pallet aan maatregelen dat bediscussieerd is of dat zelfs wordt ingevoerd?

De heer **Vleggeert**:

U zegt «één witte vlek», maar er zijn er volgens mij een heleboel. De OESO heeft een geweldige prestatie geleverd met die vijftien actiepunten en door binnen twee jaar met allemaal voorstellen te komen en er dikke rapporten over te schrijven. Men is het eens geworden en dat is echt fantastisch. Het is ook buitengewoon opmerkelijk dat de EU dat heeft opgepakt en erin is geslaagd om tot een antiontgaansrichtlijn te komen waar nuttige maatregelen in staan, maar we moeten niet de illusie hebben dat hiermee de belastingontwijking door multinationals verdwenen is. Dit is niet meer dan een eerste stap, wel een belangrijke en betekenisvolle stap, maar ...

De heer **Van der Lee**:

... het blijft dweilen met de kraan open?

De heer **Vleggeert**:

Er blijven genoeg ontwijkingsstructuren over. Een van de belangrijkste maatregelen is de maatregel tegen hybride mismatches. Die is er ook redelijk ongeschonden doorgekomen bij een hoop andere voorstellen, bijvoorbeeld op het vlak van renteaftrek. De earnings-strippingregel

bijvoorbeeld die wij straks moeten implementeren, is best een aardige maatregel, maar ook die gaat geen einde maken aan belastingontwijking door middel van renteaftrek. Daarvoor is het voorstel veel te veel verwaterd in de loop van het proces. Bovendien zijn er nog een heleboel andere structuren die helemaal niet worden aangepakt.

De heer **Van der Lee**:
Zoals?

De heer **Vleggeert**:
Als we focussen op de hybride mismatches: we pakken nu allerlei structuren voor dubbele niet-heffing aan, dus structuren waardoor er in geen van beide landen belasting over de winst wordt geheven, maar er zijn ook allerlei structuren waarin er wel in het andere land wordt geheven, maar slechts een beetje. Een hoop van die structuren blijven gewoon mogelijk.

Het tweede deel van uw vraag was of er andere maatregelen denkbaar zijn die je zou kunnen treffen. Als je kijkt hoe een hoop van dit soort structuren werkt, dan wordt belasting vaak ontweken door winst te verschuiven van een hoog belaste plek naar een laag belaste plek. Dat doen we door middel van de betaling van rente en royalty's, dan kun je die winst namelijk in aftrek brengen op de hoog belaste plek en slaat de winst neer op de laag belaste plek. Een bronheffing op intragroepsrente en -royalty's, die je heft in situaties waarin er bij de ontvanger te weinig is geheven, pakt het probleem natuurlijk wel bij de wortel aan en is dus eigenlijk een tamelijk voor de hand liggende oplossing. Ik wil niet zeggen dat het het ei van Columbus is, want ook dat zal niet aan alle belastingontwijking door multinationals een einde maken, maar het zou wel een hoop structuren aanpakken.

De heer **Van der Lee**:
Weet u of die optie is besproken in het OESO-traject?

De heer **Vleggeert**:
Die is wel besproken, althans een variant erop. U zult in het rapport over actie zes een paar pagina's vinden die hier betrekking op hebben, maar men is het er nog niet over eens en heeft zich voorgenomen hier verder over te praten. Ook binnen Europa wordt hierover gesproken.

De heer **Van der Lee**:
Weet u wat de Nederlandse opstelling was in deze discussie?

De heer **Vleggeert**:
Ik weet niet wat de actuele Nederlandse opstelling is, eerlijk gezegd, maar tot voor kort was het volgens mij zo dat wij ons hiertegen verzetten, omdat wij nu eenmaal traditioneel voorstander zijn van het niet-heffen van bronheffing op rente en royalty.

De heer **Van der Lee**:
Een van de andere activiteiten die lopen is al omgezet in een Europese richtlijn die wij nog moeten implementeren. Daarin lopen we wat achter. Ik doel op het zogenaamde UBO-register dat hier al een paar dagen benoemd wordt. Kunt u uw oordeel geven over dat register zoals het er nu ligt? Gaat dat effect hebben?

De heer **Vleggeert**:

Ik weet daar eigenlijk gewoon te weinig van. Dat is meer toezicht en regelgeving dan typisch fiscaal. Alleen al op het fiscale vlak wordt er zo ontzettend veel materiaal gepubliceerd dat het me al de grootst mogelijke moeite kost om dat allemaal bij te houden en te lezen, dus het UBO-register heb ik aan me voorbij laten gaan.

De heer **Van der Lee**:

Ik ga u toch nog één vraag stellen, over iets wat nog ontbreekt in de huidige richtlijn en waar discussie over is om het op te nemen in een aangescherpte richtlijn, namelijk het invoeren van een register, een trustregister. Denkt u dat dat verstandig is?

De heer **Vleggeert**:

Daar geldt eigenlijk hetzelfde voor.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil nog een actie met u bespreken, namelijk het melden van ongebruikelijke constructies, wat iets anders is dan transacties. Dat is ook een actiepoint.

De heer **Vleggeert**:

Mandatory disclosure.

De heer **Van der Lee**:

Ja. Kunt u uitleggen wat dat is en toelichten of u denkt dat dat echt effect zal hebben?

De heer **Vleggeert**:

Ik zit daar niet geweldig in. Het betreffende rapport heb ik nog niet eens grotendeels gelezen, wel de samenvatting. Het komt erop neer dat adviseurs verplicht zouden worden om agressieve planningsstructuren van tevoren te melden bij de fiscus. Ik heb mijn mening daarover nog niet gevormd. Enerzijds klinkt het bijzonder aantrekkelijk, want dan heeft de fiscus snel zicht op agressieve planning en je zou verwachten dat een belastingplichtige die weet dat zijn structuur op voorhand al bekend wordt, wat conservatiever gaat worden in zijn planning. Dat lijkt mij geen kwaad te kunnen. Anderzijds denk ik dat we toch ook aandacht moeten besteden aan de rechtszekerheid voor belastingplichtigen en de vraag wat je allemaal van belastingplichtigen kunt vragen. Ik sta positief tegenover mandatory disclosure, maar ik moet mijn definitieve mening erover nog vormen.

De heer **Van der Lee**:

Ik denk dat ik u niet meer ga vragen naar andere actiepunten, anders kunnen we nog eindeloos doorgaan. Maar ik wil even terug naar het totaalbeeld. U bent positief over het OESO-traject en de wijze waarop de EU daar invulling aan heeft gegeven.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Maar u ziet op heel veel terreinen ook ruimte om onder bepaalde nieuwe verplichtingen uit te komen.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

U hebt ook kennis van de Nederlandse traditie op dit punt en van de manier waarop wij in die discussie staan. Is het naar uw mening nog steeds zo dat de belangen van het vestigingsklimaat prevaleren boven het bewaken van de grondslag en een goede belastingmoraal?

De heer **Vleggeert**:

Die indruk heb ik wel, en dan baseer ik mij vooral op al die 250 stukken die gewobd zijn door Oxfam Novib en door De Correspondent, en op de stukken die ik zelf gewobd heb. Dat zijn intussen een kleine 400 stukken. Als je die stukken doorneemt, en dat heb ik gedaan, dan blijft bij mij toch de indruk hangen dat het vestigingsklimaat op het Ministerie van Financiën, maar ook bij adviseurs, en eerlijk gezegd vermoed ik dat dat bij de Kamer toch ook een beetje het geval is, tot nu toe volstrekt overwegend is geweest in de discussie. Wellicht dat er zo langzamerhand wat meer aandacht komt voor andere argumenten die ook relevant kunnen zijn. In ieder geval tot en met 2015/2016 is het vestigingsklimaat bepalend. Ik heb nog geen merkbare tekenen gezien dat dat aan het veranderen is, eerlijk gezegd.

De heer **Van der Lee**:

Zolang dat niet gebeurt, blijft u bezig om te streven naar eerlijkere regels?

De heer **Vleggeert**:

Dan staat er helemaal geen termijn meer op. Ik kan mij indenken dat er een moment komt dat ik ook weer eens wat anders ga doen, maar voorlopig ga ik daar nog wel even mee door, ja.

De heer **Van der Lee**:

Dank u.

De heer **Paternotte**:

Ik wil u nog één laatste vraag stellen, die over het totaalbeeld gaat. U hebt op een aantal punten geschetst welke zorgen u hebt bij alle internationale acties die er nu zijn. Die komen voor een heel groot deel neer op de vraag hoe Nederland die gaat implementeren.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Er stroomt nu 4.000 miljard euro jaarlijks uit Nederland, dat is de orde van grootte van de hele Duitse economie. Stel dat Nederland alle vijftien punten uit het actieprogramma BEPS van de OESO, de Anti-Tax Avoidance Directive, precies zo zou uitvoeren als België, Denemarken en Duitsland dat doen, wat zou daar dan volgens u het effect van zijn?

De heer **Vleggeert**:

Wat wij gaan doen, is die antiontgaansrichtlijn invoeren. Dat moeten alle lidstaten doen, dus ook België en de andere landen die u noemt. Die richtlijn biedt een groot aantal keuzemogelijkheden, maar laten we veronderstellen – want dat ligt in de geest van uw vraag – dat alle landen hierin dezelfde keuzes maken. Dan hangt het er natuurlijk sterk vanaf welke keuzes dat zijn. Zelfs als zij de voor belastingplichtigen meest ongunstige keuzes gaan maken, zal het effect op het gebied van hybride mismatches zijn dat het echt een stuk moeilijker wordt. Die zullen binnen de EU toch wel grotendeels verdwijnen. De regels op het gebied van

renteaf trek zullen toch wel een stukje strenger worden, maar niet zo streng dat grondslaguitholling door renteaftrek niet meer mogelijk is. Dan zijn er CFC-regels, die toch niet al te veel voorstellen. Met exitheffingen moeten we wat doen, maar dat is ook niet wereldschokkend. Dan hebben we nog het multilaterale instrument van de principal purpose test. Die zal zeker zijn effect niet missen, maar toch ook zeker geen einde maken aan de praktijk van de brievenbusmaatschappijen. Dus het levert een bijdrage, zonder meer. Het is een mooie eerste stap.

De heer **Paternotte**:

Als ik u vraag wat het effect daarvan zal zijn op de status van Nederland als financieel knooppunt, dan zegt u: beperkt.

De heer **Vleggeert**:

U vraagt mij nu eigenlijk om te voorspellen wat de gedragseffecten zullen zijn, maar dat is altijd lastig. Even denken. Laten we dat «financiële centrum» even toespitsen op de trustsector en belastingadviseurs die zich daarmee bezighouden, want dat is uw onderzoeksoopdracht. Ik denk dat het voor brievenbusmaatschappijen in hoge mate zal afhangen van de vraag hoe streng andere lidstaten die principal purpose test inkleuren. Als zij dat stukken strenger gaan doen dan wij en dat ook zo uitvoeren, dan zou het best een stevig effect kunnen hebben in de praktijk. De vraag is alleen of ze dat gaan doen en of dat houdbaar is, en dat vind ik moeilijk te voorspellen.

De heer **Paternotte**:

De kern van uw antwoord is dat de lidstaten er allemaal belang bij hebben om de regels in hoge mate gelijk uit te leggen en weinig interpretatieverschillen te laten bestaan?

De heer **Vleggeert**:

Ja, en uiteindelijk zal dat ook wel moeten, want uiteindelijk zal het Hof van Justitie die norm toch verder gaan inkleuren.

De heer **Paternotte**:

Ja. Dank u wel. Collega Bruins heeft nog een vervolgvraag.

De heer **Bruins**:

Een brievenbusfirma heeft een trustkantoor nodig voor substance. Mag ik dat ook omdraaien? Als een bedrijf door een trustkantoor wordt gerund, dan is het dus een brievenbusfirma?

De heer **Vleggeert**:

Dat lijkt me wel erg waarschijnlijk. Ik probeer naarstig een geval te bedenken waarin dat niet zo zou zijn, maar ik denk dat u gelijk hebt.

De heer **Bruins**:

Dus het doel van het trustkantoor is het verlenen van substance aan een brievenbusfirma. Dat is waarom die sector bestaat.

De heer **Vleggeert**:

Dat is een heel belangrijke rol die trustkantoren hebben, ja.

De heer **Bruins**:

De belangrijkste rol?

De heer **Vleggeert**:

Dat kunt u het beste vragen aan de vele mensen van trustkantoren die u hier nog langs krijgt.

De heer **Bruins**:
Ik vraag u naar uw beeld.

De heer **Vleggeert**:
Dit is het deel van de praktijk dat ik gezien heb, dus ik heb de neiging om dat als heel erg groot en belangrijk te zien. Ik denk dat dit ook een belangrijke taak van trustmaatschappijen is, maar ik denk ook dat zij zelf zullen zeggen dat ze nog allerlei andere belangrijke taken hebben.

De heer **Bruins**:
Dat gaan we horen.

De heer **Vleggeert**:
En misschien hebben ze die intussen ook.

De heer **Bruins**:
Wij gaan daarnaar vragen. Mijn tweede vraag betreft de kroonjuwelen. Het ontbreken van bronheffing op rente en royalty's wordt een kroonjuweel van Nederland genoemd door onze Staatssecretaris. Nederland is er traditioneel tegenstander van dat te veranderen, maar als je 0% bronheffing hebt, wat is dan het voordeel voor de Nederlandse samenleving? Je hebt dan geen belastinginkomsten.

De heer **Vleggeert**:
Dat is een goede vraag. Om te beginnen levert deze businesspraktijk allerlei mensen werk op, mensen die in de trustsector werkzaam zijn, notarissen, advocaten. Ik denk dat een flink deel van de fiscaal adviseurs hier zijn brood mee verdient. Dat gaat volgens mij best om een substantieel aantal mensen. De brievenbusmaatschappijen maken vaak toch ook winst. Als je rente ontvangt en je betaalt door, blijft er toch een kleine belastbare marge achter. Dat is weliswaar een heel kleine marge, maar omdat de bedragen heel erg groot zijn, blijft er toch wel winst in Nederland achter. Daar heffen wij vennootschapsbelasting over. Wij hebben hier dus ook geldelijk belang bij.

De heer **Bruins**:
Werkgelegenheid en toch ook inkomsten. Ook al is het slechts één promille, uiteindelijk levert het toch een paar miljard op.

De heer **Vleggeert**:
Ja. De schattingen lopen erg uiteen. Er is een paar jaar geleden mede op verzoek van de sector onderzoek gedaan door SEO Economisch Onderzoek, en daar kwamen uiteraard heel forse bedragen uit die het Nederland zou opleveren en heel lage bedragen aan wat er aan belasting ontweken zou worden. Dat laatste klopte in ieder geval niet en ook op het eerste is door anderen, die daar meer verstand van hebben, kritiek geleverd. De schattingen lopen uiteen, maar het schijnt te gaan om in ieder geval honderden miljoenen aan vennootschapsbelasting. Er zullen best substantiële aantallen mensen in die sector werken, dat wil ik zonder meer aannemen.

De heer **Bruins**:
De cv/bv-structuur gaat verdwijnen, maar ik meen dat ik u heb horen zeggen dat de Nederlandse overheid bewust en actief nieuwe structuren

probeert te bedenken, zodat dubbele niet-heffing via Nederland zal blijven bestaan.

De heer **Vleggeert**:

Nou ja, niet de Nederlandse overheid. Het zullen adviseurs zijn die dat doen. Die gaan die structuren dan afstemmen met het rulingteam in Rotterdam. Dus daar zal de afgelopen tijd en de komende tijd uitvoerig over worden overlegd en dan zullen er nieuwe structuren ontstaan.

De heer **Bruins**:

De twaalf standaardstructuren in de rulings zijn nu openbaar. Ik mag u aanspreken over ethiek omdat u een wetenschapper bent. Dat is heel fijn. Is het ethisch niet gewoon juist vanuit het principe van gelijke behandeling dat iedereen weet welke rulings er kunnen worden afgesproken?

De heer **Vleggeert**:

Zonder meer.

De heer **Bruins**:

Want op het belastingformulier hebben we een kruisje hypotheekrente-af trek. Iedere belastingplichtige weet dat en komt langs dat hokje. Dan heeft toch ook iedere belastingplichtige recht op een ruling?

De heer **Vleggeert**:

Als je daarvoor in aanmerking komt, ja.

De heer **Bruins**:

Dan is het toch ethisch ook juist dat dat openbaar is?

De heer **Vleggeert**:

Uiteraard, maar ik ben ook zeer voor transparantie en openbaarheid.

De heer **Bruins**:

Wat was de reden dat het niet openbaar was?

De heer **Vleggeert**:

Dat is een heel goede vraag.

De heer **Bruins**:

Worden belastingadviseurs dan werkloos?

De heer **Vleggeert**:

Nee, nou ja, nu moet ik gaan speculeren, want dit is volgens mij een vraag die in dat vijf uur durende Kamerdebat niet beantwoord is, als ik het me goed herinner. Het is toch een wat ongemakkelijke discussie, want in feite komt het erop neer dat wij als Nederland die brievenbusmaatschappijen in de markt zetten en handhaven omdat wij daar geld aan verdienen, maar dan wel op kosten van andere landen. Dat is geen fijn verhaal. Ik kan mij voorstellen dat men het daar liever niet over heeft.

De heer **Bruins**:

Helder, dank u wel. Ten slotte: u begon te vertellen over uw eigen belastingadviespraktijk van vroeger en u deed zo'n mooie uitspraak: klanten betalen je niet voor je ethische opvattingen; ze betalen je om belasting te besparen.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Bruins**:

U bent heel blij dat u nu in de wetenschap zit en dat u ook zelf uw ethiek mag laten spreken. Uw ethiek werd eigenlijk bepaald door de grenzen van de wet. De grenzen van de wet waren de grenzen die u ook in uw praktijk had.

De heer **Vleggeert**:

Ik moet vooral voor mijzelf spreken. Ik weet hoe ik daarin zelf heb geopereerd, al heb ik zeker het idee dat ik niet uniek ben in dat opzicht. Als je in die praktijk zit en lang genoeg structuren aan het opzetten bent, denk je volgens mij op een gegeven moment vanzelf zo. Het is niet eens meer een vraag of het wel hoort.

De heer **Bruins**:

Denkt u dat het in die sector eigenlijk nog steeds zo is?

De heer **Vleggeert**:

Er is natuurlijk wel veel meer aandacht gekomen voor ethiek in het publieke debat.

De heer **Bruins**:

Is dat angst voor reputatieschade of is het ethiek?

De heer **Vleggeert**:

Reputatieschade, wat natuurlijk wel samenhangt met ethiek, zal hierin zonder meer een belangrijke rol spelen, zeker bij de belastingplichtigen zelf, maar ik denk ook wel in de belastingadviessector. Ik wil zeker niet de mensen die in die sector werken, ervan beschuldigen dat ze naast de wet geen eigen ethische normen zouden hebben, maar ik denk wel dat het in die sector nog steeds zo zal zijn dat je vooral naar de wet kijkt als je een structuur opzet.

De heer **Bruins**:

Ja. Mijn laatste ethische vraag: denkt u niet dat de angst voor reputatieschade en ethiek zo ver uit elkaar liggen als oost en west?

De heer **Vleggeert**:

Dat is wel een heel filosofische vraag!

De heer **Bruins**:

Het is ook mijn laatste. U mag met ja of nee antwoorden. Het is een ethische vraag, dus het antwoord is nooit fout.

De heer **Vleggeert**:

Nou, wat mij opvalt is dat ze vaak in één adem worden genoemd.

De heer **Bruins**:

Daarom vraag ik het u, maar liggen angst voor reputatieschade en ethiek niet even ver uit elkaar als oost en west?

De heer **Vleggeert**:

Nee, niet zo ver uit elkaar als oost en west, want ze hebben natuurlijk wel verbanden tot elkaar. De ethische vraag is nog wel een andere dan de reputatievraag.

De heer **Bruins**:

Dank u wel. De heer Van Dam heeft nog een aantal vragen aan u.

De heer **Van Dam**:

Twee korte vragen. U had het bij de cv/bv-structuur over staatssteun en ik veronderstel dat u het had over staatssteun vanuit Nederland.

De heer **Vleggeert**:

Door Nederland verleende staatssteun, ja.

De heer **Van Dam**:

Nu zijn er ook wel mensen die zeggen dat het eigenlijk, met name in relatie tot Amerika, Amerikaanse staatssteun is voor Amerikaanse bedrijven.

De heer **Vleggeert**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Kunt u daar uw gevoel of opinie bij geven?

De heer **Vleggeert**:

Dit zijn eigenlijk twee verschillende vragen. De eerste vraag betreft de dubbele niet-heffing in zo'n cv/bv. Welk land had moeten heffen? Is dat Nederland of is het Amerika? Adviseurs zeggen: eigenlijk had Amerika hier moeten heffen.

De heer **Van Dam**:

35%?

De heer **Vleggeert**:

Ja, Amerika past zijn antimisbruikmaatregel niet goed toe, en daar is best wat voor te zeggen. Alleen is het punt dat Amerika dat niet doet. Dan kun je je wel gaan afvragen of jij dan als ander land daarin moet berusten, onder het motto: die winst is hier niet gegenereerd, de activiteiten vinden hier niet plaats, dus wij berusten in het onbelast blijven van die winst, ondanks het feit dat zo'n Amerikaans bedrijf daarmee een concurrentievoordeel heeft en dus geen belasting betaalt op de winst ten opzichte van binnen Europa opererende ondernemingen die niet gebruik kunnen maken van die structuur. Dat is vraag één. Vraag twee is naar de staatssteun: er kan alleen sprake zijn van staatssteun als die door een lidstaat, in dit geval Nederland, eenzijdig is verleend. Dat besluit waarin de Staatssecretaris besloten heeft om de dividendbelasting achterwege te laten, is een eenzijdig Nederlands besluit dat alleen van toepassing is in de relatie Nederland-Amerika. Als je daar de staatssteunanalyse op loslaat, kom je naar mijn mening tot de conclusie dat dat inderdaad staatssteun is.

De heer **Van Dam**:

In EU-verband begrijp ik dat, maar vanuit Amerikaans perspectief krijgen alleen Amerikaanse bedrijven het voordeel dat ze pas die vennootschapsbelasting moeten betalen als ze aanlanden, terwijl alle andere, bijvoorbeeld Nederlandse, bedrijven die in Amerika activiteiten ondernemen, de sjaak zijn, om het maar zo te zeggen.

De heer **Vleggeert**:

Ja. Je zou natuurlijk kunnen zeggen: eigenlijk verleent Amerika staatssteun, maar wij kunnen op basis van onze staatssteunregels niet Amerika aanpakken.

De heer **Van Dam**:

Nee, dat begrijp ik. Een andere vraag die ik heb is van een heel andere orde. U zit in de wetenschap. Een van de dingen die gezegd worden, is dat ontwikkelingslanden zelf heel weinig kennis, ervaring en opleiding hebben op het vlak van fiscaliteit. Er zijn daar weinig mensen die weerstand kunnen bieden aan bedrijven die die kennis misschien wel aan boord hebben. Wat doet de Leidse Universiteit en/of de universiteit in Nederland aan het creëren van kennis in ontwikkelingslanden?

De heer **Vleggeert**:

Goede vraag. Ik ben bang dat het antwoord daarop moet zijn: niet veel. Ik kan namelijk niet één ding noemen dat wij daaraan bijdragen.

De **voorzitter**:

Dank u wel. We hebben veel gehoord over belastingontwijking, nut en noodzaak van substantie-eisen en internationale ontwikkelingen. Ik heb zelf geen vragen meer en mevrouw Leijten ook niet. Dan zijn wij daarmee aan het eind gekomen van dit verhoor. Dank u wel voor uw komst.

Sluiting 11.10 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 9 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord worden: mevrouw Scheltema Beduin en de heer Streiff.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte,

Aanvang 12.01 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mevrouw Scheltema Beduin, mijnheer Streiff. Welkom. U zult beiden door de parlementaire Ondervragingscommissie Fiscale Constructies worden gehoord als deskundigen. Een belangrijk thema van de commissie is «van wie is nou eigenlijk het vermogen?». U hebt daar vanuit uw functie bij Transparency International Nederland uitgebreid onderzoek naar verricht en dat is ook de reden waarom u hier bent.

De verhoren vinden plaats onder ede. Mevrouw Scheltema Beduin zal de belofte afleggen en de heer Streiff de eed. Ik lees eerst voor wat u belooft. Daarna gaan we staan en dan wordt de belofte respectievelijk de eed afgenomen. Ik vraag u met de belofte te bevestigen dat u uw verslag onpartijdig en naar beste weten zult uitbrengen. Ik verzoek u beiden te gaan staan.

In handen van de voorzitter legt mevrouw Scheltema Beduin de belofte af.

In handen van de voorzitter legt de heer Streiff de eed af.

De voorzitter:

De meeste vragen in dit verhoor zullen worden gesteld door de heer Bruins en mevrouw Leijten, maar ook andere leden van de commissie kunnen u vragen stellen.

Mevrouw Scheltema Beduin, u hebt aangegeven gebruik te willen maken van de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. Daartoe geef ik u graag de gelegenheid.

Mevrouw Scheltema Beduin:

Dank u wel, mijnheer de voorzitter. Ik zal heel kort gebruikmaken van de gelegenheid om onze organisatie in te leiden. Transparency International is een wereldwijde anticorruptie-organisatie. Onder corruptie scharen wij het misbruik maken van toevertrouwde macht voor eigen gewin of voor het gewin van naasten. Omkoping is een van de manifestaties van corruptie, maar naar onze mening vallen vele andere manifestaties daar ook onder, bijvoorbeeld belangenverstrengeling. Er zijn ondenkbare vormen van corruptie mogelijk. Een element dat altijd op de loer ligt, is dat corruptie ten koste gaat van de samenleving waarin zij plaatsvindt. Iets wat we zien, is dat het grensoverschrijdende karakter ervan toeneemt. In het kader van deze hoorzitting is dat van belang. Wij zien dat dit vaak wordt gekenmerkt door anonimiteit. U noemde het al eventjes. Bij

corruptie hebben wij het ook over zwarte getallen: het is niet volstrekt duidelijk hoeveel corruptie er precies in de wereld is omdat beide partijen in principe belang hebben bij het geheimhouden van de corrupte betalingen.

We zien verder dat de structuren die gebruikt worden voor belastingontwijking of -ontduiking, ook gebruikt kunnen worden om corrupte betalingen te maskeren. Dat is denk ik het raakvlak tussen onze werkzaamheden en uw onderzoek. Het register van uiteindelijk belanghebbenden is onderdeel van de bestrijding van dit soort praktijken, maar dat is één middel. Wij hebben onderzoek gedaan naar dat specifieke onderwerp. Het is een middel om het doel te bereiken, namelijk inzichtelijk maken wie de eigenaren zijn van constructies die relevant worden als ze ge- of misbruikt worden door financiële stromen daardoorheen te laten lopen, en die constructies te bestrijden. Dat is eigenlijk in het kort waar het om gaat.

Het belang dat wij benadrukken is dat het register van openbare aard is en dat het toegankelijk is voor iedereen. Ik kan met een heel kort voorbeeld laten zien waarom dat zo belangrijk is. Twee of drie weken geleden was ik in Oekraïne. Ik zat daar in een panel met de Minister van Justitie van Oekraïne. Hij zei het volgende.

Jullie hebben een Kamer van Koophandel. Wij proberen alle corruptie hier goed aan te pakken, maar wij kunnen niet in dat register. Daarvoor heb ik een bankrekening nodig met euro's, maar op grond van interne regelgeving mogen wij die niet hebben. Het gevolg is dat ik een rechtshulpverzoek inzake een AML (Anti Money Laundering) moet doen bij de Nederlandse handhavende instanties. Daar moet ik best lang op wachten, want dat is gewoon een proces dat tijd kost. Vervolgens krijg ik informatie die voor jou als ngo (niet-gouvernementele organisatie) gewoon makkelijk toegankelijk is. Je moet € 3,95 betalen voor zo'n uittreksel. Vervolgens moet ik aan de hand van de informatie die daaruit naar voren komt, weer een AML-verzoek doen. Kortom, het zorgt voor ontzettend veel vertraging.

Dit is ook waarom wij ervoor pleiten dat het register volledig openbaar is, dus zonder betaalmuur, zonder de voorwaarde dat je je moet registreren of zonder dat je informatie in pdf aangeleverd krijgt. Dat soort kleine dingetjes is dus heel erg belangrijk. Maar goed, zoals gezegd is dat register één middel. Andere noodzakelijke elementen van effectieve bestrijding van corruptie, witwassen en terrorismefinanciering zijn een stevige, goede samenwerking, heldere regelgeving en natuurlijk een stevige handhaving, het uiteindelijke sluitstuk.

De voorzitter:

Dank voor uw introducerende woorden. U hebt ook een position paper aan de commissie ter beschikking gesteld. Die wordt gepubliceerd op de Tweede Kamersite van de parlementaire ondervragingscommissie.

Dan geef ik nu het woord aan mevrouw Leijten.

Mevrouw Leijten:

Goedemiddag. Het is goed dat u in uw introductie al hebt gezegd wat Transparency International doet, want anders had ik u dat gevraagd. Mijn collega zal uitgebreid met u ingaan op het register met het doel de uiteindelijk belanghebbende te zien. Ik richt mij eventjes op Nederland in het internationale speelveld. Er gaat zo ongeveer 4.000 miljard door Nederland heen. Wat is het aandeel van die financiële stroom wereldwijd?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik kan daarop geen antwoord geven. Dat weet ik niet.

De heer **Streiff**:

Dat weet ik ook niet.

Mevrouw **Leijten**:

Oké. Jullie organisatie is een internationale organisatie. Wat is de reputatie van Nederland in het buitenland op het vlak van de financiële doorstroom? Hoe wordt er naar Nederland gekeken?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik moet eerlijk zeggen dat ik ook dat als zodanig nooit met collega's heb besproken. Dat weet ik dus ook niet.

De heer **Streiff**:

Ik denk dat het belangrijk is om te noemen dat Nederland in het buitenland algemeen wordt gezien als een van de belangrijkste en relatief grote financiële centra in de wereld. Dat is misschien iets wat in Nederland nog meer tot het bewustzijn moet doordringen en waar een bepaalde verantwoordelijkheid uit voortkomt. Dat is wel iets waar wij in het onderzoek op wijzen: die bewustwording kan nog beter.

Mevrouw **Leijten**:

In de ranking door de Verenigde Staten staat Nederland volgens mij op twee als het gaat om fiscaal gunstige landen. Dat soort dingen hebben jullie nooit echt in kaart gebracht?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik denk dat het belangrijk is om te vermelden dat onze organisatie zich in beginsel niet bezighoudt met fiscale aspecten als zodanig. Wij kijken echt naar corruptie. Zoals gezegd, zijn de constructies die daarvoor worden gebruikt soms hetzelfde of vergelijkbaar. De fiscale kant van het verhaal komt zijdelings wel in Brussel aan bod, maar is als zodanig niet de corebusiness van onze organisatie.

Mevrouw **Leijten**:

Een van de dingen die wij gisteren en eigenlijk de dag daarvoor ook al gehoord hebben – zeker van de journalisten die hebben meegedaan aan het internationale journalistenonderzoek naar het Panama-lek of het lek van Mossack Fonseca – is dat het in de kern eigenlijk altijd gaat om anonimiteit. Dat zeggen jullie eigenlijk ook. Hoe zouden jullie bijvoorbeeld een grote trustsector in Nederland, die anonimiteit kan bieden, duiden in het kader van ons onderzoek naar fiscale constructies?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik denk dat wij in ons rapport hebben bevonden dat het bieden van die anonimiteit het risico met zich brengt dat daarvan misbruik wordt gemaakt. Zoals andere experts eerder tegen u hebben gezegd, is het willen of het hebben van anonimiteit niet altijd illegaal. Anonimiteit hoeft niet altijd een negatief of een illegaal karakter te hebben, maar het risico is wel dat zij daarvoor wordt gebruikt of in dit geval misbruikt. Dat kan bijvoorbeeld zo zijn voor het maskeren van corrupte betalingen, maar hoogstwaarschijnlijk dus ook voor het ontduiken of ontwijken van belastingen. Het hebben van die anonimiteit is dus als zodanig een onderdeel van de modus operandi van criminelen of van mensen die corrupte gelden proberen te verbergen of wit te wassen, opdat men geen

directe band kan zien tussen enerzijds de geldstroom en anderzijds de uiteindelijk belanghebbende of degene die uiteindelijk het geld opstrijkt of juist degene die het geld betaalt. Aan die anonimiteit hebben ze natuurlijk ontzettend veel. Dus als zodanig: ja.

Mevrouw **Leijten**:

Nederland heeft een grote trustsector en is dus op het vlak van het bieden van anonimiteit aantrekkelijk.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ja. Wij zien het als een risico dat die in Nederland geboden kan worden.

De heer **Streiff**:

Waarschijnlijk is het al duidelijk geworden in de verhoren van gisteren en eergisteren, maar misschien kan ik hieraan het volgende nog toevoegen. Bij de constructies waar wij het over hebben, is natuurlijk niet alleen een Nederlands trustkantoor betrokken. Daarbij zijn vervolgens een trust in het buitenland én een stichting in het buitenland betrokken, terwijl verder verschillende dienstverleners in verschillende landen helpen bij het opzetten van zo'n constructie. Ja, de Nederlandse trustsector maakt daar deel van uit. Dat is in het kader van de Panama Papers ook aan het licht gekomen. Een aanbeveling in ons rapport gaat specifiek hierover. Een van de diensten die door Nederlandse trustkantoren aan buitenlandse cliënten worden aangeboden – misschien is het wel de belangrijkste dienst – is de dienst van een zogeheten nominee director. Dat betekent dat een Nederlands trustkantoor voor een buitenlandse cliënt een Nederlandse vennootschap of entiteit opricht en vervolgens ook als bestuurder gaat optreden voor die Nederlandse vennootschap. Dat doet men deels door eigen werknemers als bestuurder te registreren. In het afgelopen jaar hebben de media hiervan voorbeelden in Nederland gegeven waarbij voor dit soort functies mensen zijn ingezet die eigenlijk vrij slecht weten wat zo'n functie nu eigenlijk inhoudt of waar ze nu eigenlijk mee bezig zijn. Dat is ook iets wat in het buitenland veelvuldig voorkomt. Een van de aanbevelingen die in ons rapport staan, is om heel goed te bekijken of het wel wenselijk is dat die dienst in Nederland wordt aangeboden.

Mevrouw **Leijten**:

Ik geef het woord aan mijn collega Bruins, die met jullie nader zal ingaan op het anoniem zijn.

De heer **Bruins**:

Goedendag. Ik heb allerlei documenten voor me liggen. Voor mijn collega's en de mensen die dit verhoor volgen, wil ik even vertellen over welke documenten wij het zo meteen gaan hebben. Wij hebben uw rapport over de financiële sector en alles rondom de vraag hoe je een en ander registreert. Er komt een wetsvoorstel aan van de Nederlandse regering dat ertoe moet leiden dat dingen transparanter, helderder, gaan worden. Ik heb verder voor me iets wat een BNC-fiche heet. U weet precies wat dat is, maar ik zeg dat het een document is waarin nieuwe voorstellen van de Europese Commissie worden beoordeeld en worden vergeleken met Nederlandse regelgeving. Dat is dus een mening van de Nederlandse regering of van de ambtenaren die dit schrijven over nieuwe Europese regelgeving die op ons afkomt. Ik heb verder voor me FATF-aanbevelingen. Dat zijn aanbevelingen van de Financial Action Task Force on money laundering, een taskforce op het gebied van financiële transacties, waar een heleboel landen over meedenken en meepraten. Ergens in het verhaal hoop ik die dingen met elkaar te verweven en te

vergelijken. U weet waarschijnlijk al waar we ongeveer uitkomen, maar daar gaan we proberen uit te komen.

Laten we het wetsvoorstel dat er nu aankomt even vergeten. Eerst wil ik u heel simpel vragen hoe het in Nederland was gesteld met de transparantie over de uiteindelijk begunstigden, de UBO's (ultimate beneficial owner). Uit uw rapport blijkt dat Nederland vergeleken met internationale standaarden tekortkomingen heeft vertoond en eigenlijk nog steeds vertoont. Op welk terrein loopt Nederland op dit moment nog achter als het gaat om transparantie over de uiteindelijk begunstigden?

De heer **Streiff**:

Misschien is het goed om even de indeling en de methodologie van het rapport toe te lichten. In het eerste deel hebben wij gekeken naar de huidige wetgeving. We hebben daarbij puur formeel bekeken wat de regelgeving van dit moment zegt. Voor een blik op de toekomst hebben we gekeken naar de plannen die met name door de Europese regelgeving zijn ingegeven. Vervolgens hebben we onze inschatting gegeven van de situatie in de toekomst. Die inschatting kun je natuurlijk nooit helemaal precies maken, want het gaat nu eenmaal over de toekomst. In het tweede gedeelte van het rapport zijn we ingegaan op de vraag hoe de formele regelgeving van dit moment in Nederland in de praktijk daadwerkelijk effectief wordt uitgevoerd.

Uw vraag gaat over het eerste deel van het eerste hoofdstuk. Daarin zijn wij uitgegaan van de internationale standaarden, waarvan de aanbevelingen van de Financial Action Task Force en de aanbevelingen van de G20 deel uitmaken, evenals de voorstellen van de Europese Commissie en de reeds doorgevoerde Europese regelgeving, de vierde antiwitwasrichtlijn. Dat is de standaard die wij hebben genomen. Vervolgens hebben wij bekeken hoe het op dit moment in Nederland in elkaar zit en dat daarmee vergeleken. Daarbij hebben wij inderdaad een aantal tekortkomingen geconstateerd.

De heer **Bruins**:

Welke tekortkomingen zijn dat?

De heer **Streiff**:

Als eerste is het volgende belangrijk; dat maken we ook duidelijk in de introductie. De kwestie UBO – de uiteindelijk belanghebbende, de uiteindelijk begunstigde – bestaat als onderwerp al langer, bijvoorbeeld in het kader van cliëntenonderzoeken die door instellingen worden uitgevoerd, en komt ook al langer in Nederlandse wetgeving ter sprake, bijvoorbeeld in de Wwft (Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme). Wij constateren dat deze kwestie echter maar een heel klein onderdeel is geweest en dat daaraan te weinig aandacht is gegeven, zowel in de wet als in de politiek en het algemene bewustzijn van de markt. U hebt al uitgelegd dat het UBO-register, ingegeven door Europese regelgeving, in aankomst is. Wij nemen aan of voorzien dat dit met het UBO-register veel beter zal worden. Het is heel belangrijk om te constateren dat de tekortkoming op dit moment wel heel groot lijkt, maar dat het UBO-register – hopelijk met een aantal verbeteringen die wij mede hebben voorgesteld in de consultatie voor het wetsvoorstel – daar veel bij zal helpen. Daarmee geven wij het onderwerp «UBO» naar onze mening in de toekomst een veel betere positie.

De heer **Bruins**:

U schrijft in het rapport dat het een probleem is dat trusts die door buitenlandse personen in Nederland zijn ondergebracht, hier niet geregistreerd worden. Waarom is dat een probleem?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik denk dat het belangrijk is om uit te leggen dat Nederland de rechtsvorm trust niet kent. Wij kennen natuurlijk trustkantoren, maar even voor de duidelijkheid merk ik op dat dit kantoren zijn die diensten aanbieden. Dat heeft niets te maken met de Angelsaksische trust. Een trust is eigenlijk een soort overeenkomst tussen personen waarin wordt afgesproken wie uiteindelijk kan genieten van bepaalde vermogensonderdelen. Dat wordt vervolgens door een trustee, dus door een bewindvoerder van de trust, in de gaten gehouden. Het is dus mogelijk dat deze trusts op Nederlands grondgebied opereren, bijvoorbeeld doordat degenen die uiteindelijk de vruchten plukken van de trust – zo druk ik het maar even uit – op Nederlands grondgebied wonen of werken, terwijl de trustee, dus de bewindvoerder, zich buiten Europa of in ieder geval buiten Nederland bevindt. Dergelijke trusts kunnen hier dus wel hun vermogen gebruiken bij het aankopen van onroerend goed, bankrekeningen hebben en dat soort zaken. Zij kunnen dus eigenlijk deelnemen aan de Nederlandse economie terwijl zij niet worden geregistreerd omdat de trustee formeel gezien niet in Nederland aanwezig is of is opgezet. Wij zeggen dat je daarmee een risico loopt. Dit soort rechtsvormen heeft immers wel degelijk in Nederland gevolg, maar wordt als zodanig dus niet herkend. Dat zien wij als een enorme zwakte. In EU-verband wordt over dit onderwerp nog onderhandeld. Het is dus nog niet geheel zeker dat Nederland tekort zal schieten, maar op dit moment is dat wel de status quo.

De heer **Streiff**:

Het is misschien belangrijk om toe te voegen dat wij in het kader van ons onderzoek ook hebben gesproken met instellingen die in Nederland opereren en die hiermee te maken hebben in het kader van hun cliëntenonderzoek. Daarbij is heel duidelijk naar voren gekomen dat het cliëntenonderzoek inzake buitenlandse trusts die bijvoorbeeld tegen een Nederlandse bank zeggen dat zij een Nederlandse bankrekening willen openen – zij willen bijvoorbeeld onroerend goed aankopen of hebben daarvoor andere redenen – buitengewoon lastig is. Dat komt doordat de trust als rechtsvorm goed te vergelijken is met een contractuele afspraak, meer niet. Dat betekent dat die niet wordt geregistreerd, ook niet in het buitenland, in een register of bij een openbare instantie vergelijkbaar met een Kamer van Koophandel of wat dan ook. Anders gezegd: het is voor een Nederlandse bank vaak letterlijk onmogelijk om te achterhalen wie de uiteindelijk begunstigde van zo'n trust is. De beheerder van zo'n trust kan immers simpelweg zeggen dat hij daar helemaal niks over mag zeggen omdat in de onderliggende contractuele documenten van de trust geheimhouding is afgesproken. Dan is zo'n cliëntenonderzoek heel snel klaar, want dan moet een Nederlandse bank of instelling het cliëntenonderzoek op andere informatie dan die van de partij zelf baseren. Dat is minder makkelijk en dat is ook minder wenselijk. Het is kortom om deze redenen belangrijk dat met name buitenlandse trusts worden meegenomen inzake het eraan komende register van uiteindelijk begunstigden van entiteiten.

De heer **Bruins**:

Dat is helder. Een trust is geen rechtspersoon. Het is niet iets wat van iemand is. Er is geen eigenaar van een trust. Het is alleen een stel documenten. Het is een afspraak.

De heer **Streiff**:

Ja, het zijn partijen.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Precies.

De heer **Bruins**:

Helder. Wij hadden het zonet al even over de taskforce, de FATF. In uw rapport schrijft u dat wij voor de ideale werkelijkheid die en die kant op zouden moeten. Ik heb het gevoel dat uw rapport en de aanbevelingen van de FATF redelijk met elkaar overeenkomen. Tussen daar en hier zitten echter de mening van de Nederlandse overheid en de Nederlandse jurisdictie die hierover gaat. In de beoordeling van de nieuwe Europese regelgeving die is opgeschreven door de Nederlandse regering, lees ik dat men de UBO-definitie wil aanpassen en wel in die zin dat je niet pas vanaf 25% eigendomsbelang, maar al vanaf 10% eigendomsbelang geregistreerd moet worden als uiteindelijk begunstigde. In eerste instantie denk je «dat is mooi». Het drempeltje wordt immers wat hoger en het is eerder bekend dat je een belang hebt in een vennootschap of juridische entiteit. In de beoordeling van deze nieuwe regelgeving lees ik echter dat die lagere drempel met zich brengt dat meer personen kunnen worden aangemerkt als UBO, terwijl het hierbij niet noodzakelijkerwijs gaat om personen die daadwerkelijk UBO zijn. De Nederlandse overheid betwijfelt dus of dit wel zo'n goed idee is. Kunt u uitleggen waarom, als je die drempel gaat verlagen, meer personen kunnen worden aangemerkt als UBO terwijl zij dat niet noodzakelijkerwijs zijn? Hoe moet ik dat begrijpen?

De heer **Streiff**:

Er komen spontaan twee dingen in mij op. De drempelwaarde die nu in de wet staat – in Nederland in de Wwft – is maar één van de indicaties waaruit zou kunnen blijken wie de uiteindelijk begunstigde is. Belangrijk is verder dat het ook mogelijk is dat iemand die weliswaar minder dan 10% belang heeft in een bepaalde entiteit, achter de schermen ervoor heeft gezorgd dat wordt gedaan wat hij zegt over het beleid van die entiteit. Dat is een andere indicatie. Deze indicatie wordt natuurlijk door een mogelijke verlaging van zo'n percentage helemaal niet geraakt. Wij vinden het heel belangrijk om te noemen dat zo'n verlaging geen oplossing is. Zij zou wat ons betreft wel helpen, en dat is onze aanbeveling. Het zou in die zin helpen dat het, heel simpel gezegd, minder makkelijk wordt om onder de radar te blijven. De echt kwaadwillenden die nog onder de radar willen blijven nadat we naar 10% zijn gegaan, zullen manieren vinden om dat alsnog te doen. Het maakt het echter wel moeilijker. Ter illustratie: met de huidige drempel ben je al onder de radar als je drie mensen vindt die ook 25% op zich willen nemen, maar bij 10% zou je negen mensen moeten vinden die daartoe bereid zijn. Dat is misschien een heel makkelijke benadering, maar het is wel praktisch, in die zin dat het dit moeilijker zal maken.

De heer **Bruins**:

Stel een naamloze vennootschap gaat naar de beurs. Als je 51% hebt, dan heb je het voor het zeggen. We praten nu over juridische entiteiten. U zegt dat je, als je maar 1% belang of eigendom hebt, misschien toch degene

bent die het voor het zeggen heeft; uiteindelijk ben je dan misschien toch de UBO. Hoor ik u dat goed zeggen?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ja. U moet een onderscheid maken tussen het juridisch eigendom en de daadwerkelijke zeggenschap. Die zijn niet hetzelfde. Soms wel. In het ideale geval vallen ze samen. Dan ben je er met je percentage snel uit en dan kan je onderzoek daar ophouden, maar dat is natuurlijk niet altijd het geval. Het blijkt moeilijk om door de corporate veil heen te prikken, om erdoorheen te kijken en te zien wie daadwerkelijk aan de touwtjes trekt.

De heer **Bruins**:

Het kan zomaar zijn dat er documenten op de achtergrond zijn die we niet kennen en die ervoor zorgen dat degene die maar 1% eigendom heeft, toch uiteindelijk degene is die over het geheel gaat.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Daarbij kun je bijvoorbeeld denken aan het hebben van de bevoegdheid om mensen te ontslaan, of aan bepaalde afspraken waardoor iemand meteen het bijltje erbij neergooit en opstapt zodra dat door de in dit geval 1%-houder wordt gewenst. Dat soort afspraken is denkbaar.

De heer **Streiff**:

Of als er nominees directors in het spel zijn, waar wij het eerder over hebben gehad. Zo iemand komt bijvoorbeeld in een register te staan terwijl degene die daadwerkelijk invloed uitoefent, daarbuiten blijft. Een ander voorbeeld is dat volmachten worden gegeven, opdat degene die de volmacht geeft buiten beeld blijft. Dat gebeurt ook vaak in het buitenland. Wij hebben daar in de Panama Papers heel veel over gelezen. Wij hebben geen onderzoek naar precies dit in Nederland gedaan, maar het is ook een manier om dat voor elkaar te krijgen.

De heer **Bruins**:

Ook al zouden we de drempel naar 0% belang doen – dan is er dus geen drempel – dan nog zijn er mogelijkheden en constructies om buiten beeld te blijven als uiteindelijk belanghebbende.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ja.

De heer **Streiff**:

0% kan natuurlijk niet.

De heer **Bruins**:

Dat zou natuurlijk een enorme administratie geven, maar even los daarvan: als dat in de praktijk mogelijk zou zijn, zou ook een drempel van 0% niet het gouden ei zijn.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Nee. Pure transparantie is dan de enige oplossing. Je zou daadwerkelijke alle gemaakte afspraken, ook de mondeling gemaakte afspraken, moeten kunnen zien. Dat is ondenkbaar.

De heer **Streiff**:

Nogmaals, wij zien ook het register niet als oplossing. Zaken zoals de verlaging van deze drempel zijn allemaal kleine stappen. Het zijn niet dé oplossingen, maar ze zijn wel belangrijk.

De heer **Bruins**:

Het zijn allemaal pijltjes in de juiste richting.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Het kan een aanknopingspunt bieden om bijvoorbeeld verder te kijken naar de personen rondom die persoon. Vaak is er toch wel iets van een spoor dat van de pseudo-UBO, de nep-UBO, leidt naar de daadwerkelijke UBO. Bijvoorbeeld in de Vimpelcomzaak hebben we gezien dat een naaste, een vertrouweling van de dochter van de president, geregistreerd stond als eigenaar en enig belanghebbende van Takilant Ltd, een Gibraltarees bedrijf. Zo is het vaak toch mogelijk, zelfs aan de hand van een nep-UBO, om weer ietsje dichterbij de waarheid te komen en te achterhalen wie de daadwerkelijke UBO is.

De heer **Bruins**:

Dank u wel. Dat is de mening van de Nederlandse overheid over het verlagen van de drempel. Er is nog een maatregel waar onze overheid een mening over heeft en die gaat over een UBO-register voor trusts. U zei al dat je daar best over kunt discussiëren omdat wij in ons rechtssysteem de trust niet kennen. Het voorstel van de Europese Commissie is dat UBO-informatie van trusts geregistreerd zou moeten worden in de lidstaat waarin de trustee is gevestigd. Dat is dus de lidstaat waar het trustkantoor staat of waarin in ieder geval degene is die in de dagelijkse praktijk de administratie en het management van die vennootschap voert. Als je dat voor alle trusts en trustees zou doen, dan is het altijd duidelijk waar je moet zijn om informatie uit een map te halen.

Hierop is het commentaar van de Nederlandse overheid: «Het voorstel komt evenwel niet overeen met de aanbevelingen van de FATF.» Om die reden moet in de Nederlandse situatie de vormgeving nader worden bezien. Er is wat koudwatervrees om dit in Nederland zomaar in te voeren. Ik lees dat de taskforce een aanbeveling doet voor landen die wel trusts kennen en voor landen die geen trusts kennen. Wij gaan naar die laatste, want Nederland kent de trust als rechtsvorm niet. Ik lees wel dat, als de trustee in een ander land zit, laten we zeggen in Nederland, het dan waarschijnlijker is dat dat land meer informatie heeft over de trust, het vermogen dat daarin zit en over personen of entiteiten die met die trust te maken hebben. Ik vertaal het volgende even uit het Engels: daarom zou dat land – het land waarin de trustee gevestigd is – het land zijn dat verantwoordelijk is voor de trust en sancties moet kunnen implementeren wanneer dat nodig is. Hier lees ik dan toch eigenlijk dat de FATF, de taskforce, alsnog aanbeveelt dat de zaken toch geregeld zouden moeten zijn in het land waarin de trustee gevestigd is, ook als het land de trust in zijn jurisdictie niet kent, omdat dat het land is dat het meeste contact heeft met alles wat te maken heeft met die trust. Dat is hoe de FATF het ziet. Als een Nederlands trustkantoor een trust beheert, dan zit Nederland daar het dichtste bij en dan zou Nederland daarover toch eigenlijk de meeste informatie moeten kunnen hebben. Ik lees dat de Nederlandse overheid zegt: wij kennen de trust niet, dus we moeten nog maar zien hoe we dit gaan vormgeven. Hoe komt dat bij u over? Het was een lang verhaal. Sorry daarvoor, maar u kunt daar wellicht helder op antwoorden.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik hoop het. Ik heb alleen het gevoel dat u misschien toch twee figuren een beetje door de war haalt.

De heer **Bruins**:

Leg mij dat eens uit.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Een trustkantoor heeft in principe niets te maken met een trust.

De heer **Bruins**:

Maar het kan wel een trustee zijn. De directeur van een trustkantoor kan een trustee zijn. Dat kan.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Dat kan, maar dat kan ook een willekeurig persoon zijn. Die persoon hoeft geen vergunning of een bepaalde bevoegdheid te hebben om trustee te zijn van een trust, tenminste niet in alle landen. Dat is even belangrijk. Ik kijk even naar Fritz. Misschien kan hij iets zeggen over de situatie van een trustee in Nederland.

De heer **Streiff**:

Twee dingen. Eén: het klopt wat u zegt; de FATF-aanbevelingen zien inderdaad op ...

De heer **Bruins**:

... de woonplaats van de trustee.

De heer **Streiff**:

Precies. De bewindvoerder, zeg maar. Zoals mijn collega al zei, zou dat een kantoor kunnen zijn, maar het kan ook gewoon een persoon zijn die, toevallig of niet toevallig, in Amsterdam woont en vanuit hier de trust beheert. Dat is wat de FATF zegt. Ik denk dat het belangrijk is om te vermelden dat de Europese Commissie naar aanleiding van de Panama Papers al voorstellen heeft gedaan tot wijziging van de vierde antiwitwasrichtlijn. In het voorstel van de Commissie staat dat zal worden aangesloten bij de aanbevelingen van de FAFT: de lidstaat waarin de trustee is gevestigd, zou verantwoordelijk moeten zijn voor het registreren van de trust in het register. Daarover wordt onderhandeld; daar hebben we het over gehad. Het zou goed kunnen dat uit die onderhandelingen naar voren komt dat Nederland de plicht krijgt om van mening te veranderen en het wetsvoorstel op basis hiervan aan te passen. Wij gaan in ons rapport eigenlijk nog een stukje verder. Dat is mede ingegeven door de andere internationale standaarden die wij hebben gebruikt. Ik refereer bijvoorbeeld aan de G20-principles. Het is een goede eerste stap, maar wij vinden samen met onze collega's van Transparency International EU in Brussel dat elke verbinding met een lidstaat ervoor moet zorgen dat de trust in die lidstaat wordt geregistreerd. Dat betreft dus niet alleen de trustee. Dat is dan bijvoorbeeld ook het geval als een van de beneficiaries in Nederland zit, als de settler in Nederland zit of zelfs als er in Nederland bepaalde assets, onroerend goed, op naam van die trust staan. Dat is eigenlijk de aanbeveling die wij doen.

De heer **Bruins**:

U zegt dat de vierde antiwitwasrichtlijn is aangescherpt. Het BNC-fiche waaruit ik voorlas, is van voor die aanpassing. In de antwoorden van het Ministerie van Financiën van 26 mei jongstleden op vragen van de leden Nijboer, Leijten en Van Nispen lees ik dat inschrijving van buitenlandse trusts met een connectie met Nederland onderdeel is van het richtlijnvoorstel van de Europese Commissie tot wijziging van de vierde antiwitwasrichtlijn. «Het Nederlandse standpunt ten aanzien van dit onderdeel van het richtlijnvoorstel is beschreven in het eerder genoemde

BNC-fiche.» Kortom: Nederland heeft zijn standpunt niet aangepast. Ik vind nog steeds dat we er toch maar eens over moeten discussiëren. Wat vindt u daarvan?

De heer **Streiff**:

Ik denk dat de stappen nog niet helemaal duidelijk zijn. De vierde antiwitwasrichtlijn bestond al voor het verschijnen van de Panama Papers. De Panama Papers hebben voor heel veel ophef gezorgd, ook in Europa. Daarop heeft de Europese Commissie een voorstel gedaan om de richtlijn aan te passen, maar dat is er nog niet doorheen. Die aanpassing is dus nog niet gedaan. Daar wordt nog over onderhandeld. In het kader van de beantwoording van de vragen wordt ook gerefereerd aan het feit dat daarover nog wordt onderhandeld. Die aanpassing – het maakt niet uit of het dan een vijfde antiwitwasrichtlijn wordt of een aangepaste vierde – heeft nog niet plaatsgevonden. Wij hopen natuurlijk dat de onderhandelingen die thans gaande zijn, ertoe zullen leiden dat de trustkwestie zal worden aangescherpt.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

In het BNC-fiche wordt er eigenlijk nog heel sterk van uitgegaan dat een trust wordt geregistreerd in het land waar de trust is opgericht. Dat is dus niet noodzakelijk het land waarin de trustee zich bevindt, waar andere personen verblijven, waar een bankrekening is geopend of waar eigendom is aangeschaft. Er wordt puur uitgegaan van het land naar wiens recht de trust is opgesteld. Dat is de eerste stap. De tweede stap is dus de trustee, degene die beheert. In principe zou dat een logische stap zijn. Wij zeggen: nee, ga nog verder en zorg ervoor dat alle linken met een economische gang van zaken in een land leiden tot registratie.

De heer **Bruins**:

Ik lees dat het standpunt in het BNC-fiche is dat om die reden in de Nederlandse situatie de vormgeving nader moet worden gezien. Dat is helemaal geen standpunt. In de brief van 26 mei lees ik dat het Nederlandse standpunt ten aanzien van dit onderdeel is beschreven in het eerder genoemde BNC-fiche. Er wordt dus nog steeds geen standpunt ingenomen. De FATF en de aangescherpte richtlijn vermelden echter wel degelijk een standpunt. Wat is het Nederlandse standpunt?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Het indirecte Nederlandse standpunt dat nu op papier staat, is dat de trust wordt geregistreerd in het land naar wiens recht de trust is opgericht. De UK moet dus een Engelse trust registreren, ook al zit de trustee in Nieuw Zeeland, bevindt de settler zich ergens anders en bevinden de beneficiaries zich all over the world.

De heer **Streiff**:

Die mening is dus sindsdien niet veranderd, ook niet na allerlei ontwikkelingen die zich sindsdien hebben voorgedaan.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Maar in Brussel is men zich daar nu wel van bewust en bekijkt men of dit misschien inderdaad wat kort door de bocht is en of er toch nadere maatregelen getroffen moeten worden. Nederland is nog terughoudend om over zijn standpunt een tipje van de sluier op te lichten. Vooralsnog lijkt het in ieder geval op papier een soort afwachtende houding.

De heer **Bruins**:

Men is eerder geneigd naar een standpunt dat tegengesteld is aan de aanbeveling van de FATF.

De heer **Streiff**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Dank u. Dat was een lang verhaal om tot deze conclusie te komen, maar we hebben die conclusie nu wel getrokken.

Zoals u al zei, verwacht u dat het UBO-register bepaalde problemen deels zal oplossen. Wat wordt niet opgelost met het conceptwetsvoorstel dat nu ter consultatie voorligt? Straks is dat er helemaal doorheen en dan is het een officiële wet geworden, maar wat is dan nog niet opgelost? Waarop kan Transparency International ons dan nog wijzen?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Wij hebben natuurlijk commentaar geleverd tijdens de consultatie over de wet die zich nu in de conceptfase bevindt. De belangrijkste tekortkoming betreft de definitie van de uiteindelijk belanghebbende. Wij vinden 25% uiteindelijk toch wat hoog. Wij zouden dat dus liever op 10% gesteld zien. Het is hier al uitvoerig aan de orde gekomen. Wij vinden het ook belangrijk dat het mogelijk is om, indien geen UBO geïdentificeerd kan worden, een hooggeplaatste persoon binnen de organisatie, een manager bijvoorbeeld of een directeur, als pseudo-UBO te registreren. Dat is erg interessant en ik heb het al voorbij horen komen in een van de eerdere verhoren. Als dat gebeurt, vinden wij het absoluut noodzakelijk dat de reden waarom dat gebeurt, in het register wordt vermeld. Je kunt dan dus niet zonder reden ineens iemand anders als UBO registreren, waardoor men kan denken dat die persoon de UBO is, terwijl het eigenlijk iemand is die bij gebrek aan een UBO als pseudo-UBO wordt geregistreerd. Wij zeggen dat dan uitgelegd moet worden waarom die persoon in dat geval wordt geregistreerd, opdat men niet ten onrechte denkt dat hij de UBO is. In Het Financieel Dagblad is een artikel verschenen waarin dit werd opgeworpen als een probleem dat zich voordoet bij de goededoelensector en vermogensfondsen. Mensen willen geen bestuurder meer worden van een goed doel omdat ze bang zijn als UBO te worden gezien. Ook dat wordt ondervangen als je uitlegt dat die meneer alleen de penningmeester is van dit goede doel, maar dat is bij gebrek aan beter, want de maatschappij is de UBO. In dit geval is de penningmeester dus geregistreerd.

De heer **Bruins**:

Nu begrijp ik dat u een voorstander bent van openbaarheid van het UBO-register.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Daar gaat het ministerie wel in mee. In het fiche staat: «Nederland is een voorstander van een publiek toegankelijk UBO-register, ...». Maar in de bijzin staat: «... waarbij tegelijkertijd rekening wordt gehouden met het belang van de bescherming van de privacy en persoonlijke levenssfeer van UBO's.» Het resultaat van het feit dat Nederland voorstander is van een publiek toegankelijk UBO-register, is dat het ministerie zegt dat maar zes gegevens worden gepubliceerd: naam, adres, geboortedatum en een

paar andere persoonlijke gegevens. De reden van een wijziging of de reden van de opname in een register wordt echter niet vermeld. Zou het niet beter zijn indien een UBO-register niet openbaar is, maar alleen is in te zien door de Belastingdienst, het OM of De Nederlandsche Bank? Je kunt dan iets meer gegevens in het UBO-register stoppen omdat de privacy beter is gewaarborgd.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Op dit moment zal het zo zijn dat, apart van de zes gegevens die openbaar zijn, de gegevens die niet openbaar zijn wel inzichtelijk zijn voor de autoriteiten. Ik zie dan ook niet in waarom het niet openbaar maken van het hele register daar enige verandering in brengt.

De heer **Streiff**:

De tekst is inderdaad een beetje verwarrend.

De heer **Bruins**:

Ja. Er wordt gesuggereerd dat het UBO-register slechts zes gegevens bevat en dat alle andere gegevens zich bij degene bevinden die een cliëntenonderzoek doet en de gegevens van de UBO moet bijhouden. Dat is wat in de tekst wordt gesuggereerd.

De heer **Streiff**:

Ja. Wat wordt gesuggereerd, is dat Nederland een voorstander is van een openbaar, publiekelijk toegankelijk register, terwijl dat natuurlijk maar deels waar is. Mijn collega legde net uit dat de instanties – die zijn op dit moment nog niet aangewezen, maar het zijn ongeveer de instanties die u zelf noemt – wel degelijk toegang hebben tot de gehele informatie die moet worden opgegeven. Iedereen met een zogeheten legitiem belang heeft toegang tot een beperkte set gegevens. Nederland zegt voorstander te zijn van een openbaar register omdat wij de definitie van «legitiem belang» heel breed uitleggen. Iedereen heeft dus eigenlijk een legitiem belang: de willekeurige burger, maar ook organisaties zoals Transparency International, journalisten enzovoort. Dat hoeft je niet aan te tonen. In die zin is het maar deels waar dat Nederland voorstander is van een openbaar register. Iedereen, behalve de aangewezen autoriteiten, heeft immers maar toegang tot een beperkte set gegevens.

De heer **Bruins**:

Het is gelaagd openbaar.

De heer **Streiff**:

Gelaagd openbaar, inderdaad. Ik wil graag nog twee dingen noemen die wij nog graag in het wetsvoorstel zouden zien. Een belangrijk punt is de verificatie van gegevens die worden aangeleverd. De Kamer van Koophandel wordt in het conceptwetsvoorstel aangewezen als de beheerder van het register. Dat is logisch en praktisch en misschien is het ook het kostenefficiëntst. Voor zover wij ook uit de gesprekken met de betrokken mensen hebben begrepen, gaat de Kamer van Koophandel wel controleren of het aangeleverde formulier volledig en juist is ingevuld, maar doet hij dat alleen op het eerste gezicht. Er vindt dus geen verder onderzoek plaats om te checken of de gegevens wel volledig en juist zijn. Dat is dus een soort dubbele verificatie. Ik ga het even anders formuleren. Door de aanleverende instelling zullen verschillende categorieën moeten worden ingevuld. De Kamer van Koophandel zal dat dus checken. Is het volledig en is alles ingevuld? Check! Staat bij de UBO wel de naam van een persoon vermeld en bijvoorbeeld niet een bedrijf? Dat is dus een

check op het eerste gezicht. Wat wij graag willen zien, is dat ook wordt onderzocht of het wel klopt wat er staat.

De heer **Bruins**:

Dan denkt u bijvoorbeeld aan een cliëntenonderzoek zoals een trustkantoor of een bank dat behoort te doen?

De heer **Streiff**:

Ja. Voor zover wij begrijpen, is dat op dit moment of niet helder geformuleerd, of niet op deze manier ingesteld.

De heer **Bruins**:

Als ik een vennootschap bij de Kamer van Koophandel wil aanmelden, dan kan ik ook zelf degene zijn die het UBO-register invult. Dan is het niet per se de directeur van het trustkantoor of een bankmedewerker die mij helemaal heeft doorgelicht. Zonder doorlichting kan ik daar dus iets invullen. De Kamer van Koophandel controleert alleen maar of de kruisjes zijn gezet, als ik het zo mag zeggen.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ja. Is als UBO bijvoorbeeld een natuurlijk persoon opgegeven en niet een bv?

De heer **Bruins**:

Uw opmerking brengt mij naar het punt waarop ik nog wil ingaan voordat ik het woord aan mevrouw Leijten geef en dat betreft het verschil tussen de handhaving in theorie en de handhaving in de praktijk. Ik leg dit even zo breed voor u neer. Wat is in deze sector het verschil tussen de handhaving in theorie en de handhaving in praktijk? Ik denk hierbij met name aan trustkantoren.

De heer **Streiff**:

Wat bedoelt u met handhaving?

De heer **Bruins**:

Het toezicht. Het cliëntenonderzoek dat rondom de UBO moet worden gedaan, is in theorie vrij uitgebreid. Hoe gaat dat in de praktijk? Wordt het ook gedaan zoals het in theorie moet? Hebt u daar een beeld van?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Wij hebben een beeld op basis van het onderzoek van De Nederlandsche Bank op dit punt. Wij hebben daar niet zelf specifiek onderzoek naar gedaan. Of wel, Fritz?

De heer **Streiff**:

In het kader van dit rapport hebben wij ook gesproken met partijen die in de markt opereren. Wij hebben hun ook gevraagd hoe zij omgaan met cliëntenonderzoek en hoe zij dat ervaren.

De heer **Bruins**:

Wat zeggen zij dan tegen u?

De heer **Streiff**:

Wij krijgen verschillende indrukken. De verschillen komen neer op verschillende elementen. Er zijn natuurlijk veel grote instellingen in Nederland: grote banken, multinationals, internationaal opererende banken, financiële instellingen en andere financiële dienstverleners. Deze

instellingen hebben hun cliëntenonderzoek in principe, in ieder geval op papier, goed op orde.

De heer **Bruins**:

«Op papier», zegt u er wel bij.

De heer **Streiff**:

Wat wij van hen horen is dat het eigenlijk helemaal op orde is zolang het gaat om een vrij eenvoudige structuur, een vrij eenvoudige cliënt of met name om binnenlandse cliënten. Het wordt ingewikkeld zodra er een buitenlandse cliënt bij betrokken is én misschien een trust én misschien een stichting én misschien een entiteit op een eiland ver weg. Dan is het soms ontzettend moeilijk om bijvoorbeeld de uiteindelijk begunstigde te achterhalen. Als dat niet lukt, dan mag je volgens de wet de relatie niet aangaan of de transactie niet uitvoeren.

De heer **Bruins**:

U zegt, met al deze kanttekeningen, dat het in de bankensector in ieder geval op papier op orde is. U praat over wisselende bronnen. Wat is de situatie in andere delen van de financiële sector?

De heer **Streiff**:

Het verschil dat wij maken, betreft de grootte van een instelling. De indruk die wij op basis van ons beperkte onderzoek hebben gekregen, is dat de cliëntenonderzoeken van kleinere instellingen minder diepgravend kunnen zijn doordat zij niet de financiële middelen hebben om heel erg diepgravend onderzoek uit te voeren of om zelfs mensen in dienst te hebben om dat te doen. De grootte van de entiteit zorgt dus wel voor een belangrijk verschil.

De heer **Bruins**:

Je hebt dus een aantal mensen met specifieke expertises nodig om niet alleen in theorie, maar ook in praktijk een UBO-onderzoek goed te laten plaatsvinden. Je hebt een zekere omvang en verschillende expertises nodig en voor een kleiner kantoor is dat moeilijker te realiseren. Vat ik het zo goed samen?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ja. Tegelijkertijd hebt u hier eergisteren gehoord dat kleinere partijen, waar meer handmatig wordt gedaan, bepaalde signalen soms beter kunnen opvangen dan grote instellingen die een en ander hebben gecomputeriseerd. Wat dat betreft, zullen aan beide kanten steekjes vallen. Het gaat erom dat dit zo goed mogelijk wordt opgevangen en onderkend. Het gaat dus vooral om het onderkennen van de risico's die je loopt en om de risk appetite, om de risico's die een instelling bereid is op dat gebied te lopen.

De heer **Streiff**:

Misschien is het belangrijk om te noemen dat wij sterk de indruk hebben gekregen dat deze instellingen een beetje een moeilijke, dubbele functie hebben. Aan de ene kant worden zij door de toezichthouder geacht als poortwachter te fungeren en erop toe te zien dat het financiële systeem naar behoren werkt en integer is. Een van die poortwachtersfuncties is dat je geen zaken mag doen met iemand als je niet weet wie erachter zit. Aan de andere kant hebben deze instellingen het genereren van winst en het binnenhalen van business als statutair doel. Dat zijn twee belangen die weleens niet samen kunnen gaan.

De heer **Bruins**:
Dat is helder. Dank u wel.

Mevrouw **Leijten**:

Ik ga in op de dubbele positie. Soms is die logisch en ligt het een in het verlengde van het ander, maar soms draagt die misschien ook een risico in zich. Ik weet niet of u het hebt onderzocht, maar bijvoorbeeld Oxfam Novib heeft in het verleden kritiek geuit op dubbelrollen in de fiscale sector in Nederland. Heel wat hoogleraren zijn bijvoorbeeld betrokken bij een belastingadvieskantoor. We zien ook dat de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs grote invloed heeft op wetgeving. Hoe kijkt u tegen zo'n situatie aan?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Transparency International Nederland heeft onder andere zeer diepgravend onderzoek gedaan naar lobbyen. Daarbij hebben we wel degelijk ook gekeken naar de realiteit: mensen met diverse petten op spelen diverse rollen in bepaalde beleidsvormende lijnen. Wij vinden het met name van belang dat men daar transparant over is. Zolang er transparantie bestaat over de verschillende petten die men op heeft, is er in principe geen groot risico. Een mooi voorbeeld van wat wij echter zien, blijkt uit ingezonden brieven die in kranten verschijnen. Er is bijvoorbeeld een brief ingezonden door een hoogleraar met een bijzondere leerstoel. Hij zet daar «professor X» onder – zo zeg ik het maar eventjes – maar vermeldt daarbij niet dat hij vier andere dagen in de week actief is als partner bij bureau Y. Dergelijke zaken zijn wat ons betreft schadelijk voor het vertrouwen in beleid, maar ook voor het vertrouwen in instituties en dus ook in de sector als zodanig. Maar goed, ik praat nu niet alleen over de fiscale sector, maar überhaupt over de vermenging van diverse rollen zonder dat men daar transparant over is.

Mevrouw **Leijten**:

Welke problemen kunnen daaruit voortkomen?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Belangenverstrengeling. Een persoon moedigt bijvoorbeeld een bepaald beleid aan vanuit een onderzoeksfunctie of vanuit een rol die hij als expert bij het onderzoek heeft vervuld, maar daaruit komt niet naar voren dat die persoon ook een persoonlijk belang heeft bij de uitkomst van het desbetreffende beleid of een financieel belang, namelijk dat er meer zaken naar dat kantoor gaan of dat er meer werk wordt gecreëerd voor dat kantoor. Hetzelfde geldt bijvoorbeeld voor een heel andere industrie, de voedingsindustrie. Het is bijvoorbeeld niet duidelijk dat het onderzoek wordt gefinancierd door de industrie, terwijl de onderzoeksbevindingen wel door die industrie, al dan niet gedeeltelijk, worden ingegeven. Dat soort zaken kan heel erg schadelijk zijn voor het vertrouwen.

Mevrouw **Leijten**:

Het is een vorm van misbruik van macht.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

In de breedste zin zou je dat zeker zo kunnen zeggen.

Mevrouw **Leijten**:

Stel iemand geeft één dag les op een universiteit en werkt vier dagen op een belastingkantoor. Zou het goed zijn als dat altijd zou worden vermeld?

Jullie zeggen «ja». Vaak is zo'n leerstoel ook mogelijk gemaakt door financiers. Zou dat ook altijd vermeld moeten worden?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Wat mij betreft wel. Dat geldt in ieder geval als dat relevant is, maar eigenlijk vind ik het altijd relevant om dat te weten. Als ik een bepaald onderzoek wil beoordelen, dan wil ik ook weten door wie het is gefinancierd en dan wil ik bijvoorbeeld ook weten wie de opdracht voor het onderzoek heeft gegeven. Jazeker.

Mevrouw **Leijten**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

De heer Van der Lee heeft ook nog een aantal vragen.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil beide onderwerpen even combineren: de verstrengeling en het UBO-register. Ik heb even gekeken naar de internetconsultatie van het wetsvoorstel, dat inderdaad toeziet op de implementatie van hetgeen is afgesproken in de vierde richtlijn. Dat gaat nog niet over de nieuwe situatie. Jullie waren de eersten die een reactie gaven, maar er stonden ruim 40 reacties op de website. Hebben jullie die andere reacties bestudeerd?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik niet.

De heer **Streiff**:

Ik heb ze ook niet bestudeerd. We hebben wel bekeken waar ze vandaan komen, maar we hebben niet naar de inhoud gekeken.

De heer **Van der Lee**:

U kunt ook niet verder duiden waar ze vandaan komen? U knikt nee.

Mijn vervolgvraag was geweest of u kunt ingaan op de gegeven contra-argumenten. Het is helder waar Transparency International en Transparency International Nederland voor staan: zo veel mogelijk openbaarheid. Er worden echter ook andere argumenten aangedragen. Een ervan licht ik er toch even uit en dat is het risico dat mensen met vermogen doelwit worden voor ontvoeringen. Dat risico wordt groot geacht. In de afgelopen periode zien we althans regelmatig in de media artikelen verschijnen die dat risico benadrukken. Hoe groot achten jullie dat risico?

De heer **Streiff**:

Een ding is duidelijk: als dit als risico wordt ervaren door bepaalde mensen die misschien in een positie zitten waarin dat een rol kan spelen, dan is dat iets wat serieus genomen moet worden. Dat nemen wij ook heel serieus. Dan zijn wij de laatsten om te zeggen dat dat flauwekul is. In het wetsvoorstel is een afweging van belangen gemaakt. Naar onze mening is in dit wetsvoorstel iets geïntroduceerd wat tegemoetkomt aan deze zorgen van mensen en dat is de mogelijkheid om het verzoek in te dienen om geblokkeerd te worden. Dat betekent dat mensen die deze zorgen daadwerkelijk hebben en dat kunnen aantonen, een dergelijk verzoek kunnen indienen. Dat is wat ons betreft een praktische en doelgerichte oplossing voor dit probleem.

De heer **Van der Lee**:

Jullie werken internationaal aan het bevorderen van meer transparantie. Er zijn jurisdicties waarin het al normaal is om bepaalde gegevens publiek te registreren, bijvoorbeeld ook gegevens over het inkomen of vermogensbestanddelen. Ik kijk even naar sommige Scandinavische landen. Hebben jullie indicaties dat het aantal ontvoeringen daar hoger is dan elders?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik heb daar geen kennis over.

De heer **Streiff**:

Van onze collega's in het Verenigd Koninkrijk, waar men sinds vorig jaar een UBO-register heeft, hebben wij gehoord dat het aantal van de gevallen die u beschrijft, niet bekend is. Dat kan betekenen dat het niet voorkomt of dat het aantal nul is, maar het kan ook betekenen dat het op die manier niet is gerapporteerd. We horen ook dat het aantal verzoeken om afscherming – dat legde ik net uit – heel gering is. Met andere woorden: kennelijk is dit voor mensen die in een positie verkeren waarin men zich daarover mogelijk zorgen maakt, toch onvoldoende reden om zo'n verzoek daadwerkelijk in te dienen. Of dat in Nederland hetzelfde zal zijn, weten we natuurlijk niet. Het zou interessant zijn om dat te zien.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Ik denk dat het belangrijk is om ook te vermelden dat veel van de gegevens over eigendom toch al bijvoorbeeld via de Kamer van Koophandel beschikbaar zijn. Bij de Kamer van Koophandel staan ook bepaalde eigendomsgegevens genoteerd. Je kunt bijvoorbeeld aan de hand van een jaarrekening zien hoeveel een bedrijf waard is en vervolgens opzoeken wie de bestuurders van dat bedrijf zijn. Als je vervolgens een bestuurder in een Maserati ziet rijden, kun je zelf ook wel nagaan of iemand een vermogend persoon is of niet. Ik vraag me heel sterk af in hoeverre het register nou echt informatie gaat toevoegen over vermogens van mensen anders dan de informatie die al bestaat of bij deze of gene bekend is. Desalniettemin, mocht dat zo zijn, dan is er dus wel degelijk een manier om die gegevens toch af te schermen. Dat heeft mijn collega al toegelicht.

De heer **Van der Lee**:

Zijn u ook andere argumenten bekend dan dit argument om niet over te gaan tot zo veel mogelijk transparantie van het UBO-register?

De heer **Streiff**:

Wij hebben hierover een heel mooie discussie gehad tijdens de lancering van ons onderzoeksrapport in april. Wij hebben toen ook mensen uitgenodigd die een standpunt hebben dat vrijwel letterlijk tegenover ons standpunt staat. Een interessant punt vond ik dat kennelijk de zorg bestaat dat hoe meer informatie openbaar wordt gemaakt, hoe vaker daarvan misbruik zal worden gemaakt door commerciële partijen die persoonsgegevens gebruiken voor hun eigen winst. Ik weet niet precies hoe dit er in de praktijk uit zou zien, maar je zou bijvoorbeeld vaker gebeld kunnen worden door een reclame-entiteit of iets dergelijks. Dat kan natuurlijk niet de bedoeling zijn. Wij zijn het er natuurlijk mee eens dat dat niet de bedoeling is en dat dat aspect meegenomen moet worden in de vormgeving hiervan.

De heer **Van der Lee**:

In Nederland bestaat al een privacywaakhond die daar bij alle registratie van persoonsgegevens op toeziet. Er is u dus geen ander tegenargument bekend dan het argument dat ik zojuist heb genoemd.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Het meest gehoorde tegenargument betreft niet zozeer de openbaarheid als wel de lastenverzwaring. Als de UBO bijvoorbeeld van 25% naar 10% gaat, zullen meer mensen geregistreerd moeten worden en dan moet er dus meer onderzoek worden gedaan. Dergelijke argumenten horen wij veel als het gaat over het UBO-register. De meest gehoorde argumenten tegen openbaarheid zijn met name de privacy en bijvoorbeeld de eerder genoemde angst dat mensen niet meer bestuurder willen worden van een goed doel.

De heer **Streiff**:

Een ander argument dat wat ons betreft minder belangrijk is, maar dat wij wel hebben gehoord, is dat het ontbreken van een registratie of een betaalmuur zoals die er nu bij de Kamer van Koophandel is, mensen uitnodigt om misschien niet met de juiste bedoelingen allerlei onderzoekjes te doen. Transparency International heeft er natuurlijk wel een belang bij in die zin dat wij dan niet voor elke pdf € 3,50 moeten betalen.

De heer **Van der Lee**:

Los van het eigenbelang van uw organisatie: de afgelopen dagen hebben wij al veel gesproken over de uitholling van de grondslag die in ontwikkelingslanden en elders in de wereld door onze rol plaatsvindt. Het zou ook voor die landen zinvol kunnen zijn als zij direct toegang hebben tot een UBO-register in Nederland, neem ik aan.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Dat denk ik zeker. Het voorbeeld van Oekraïne dat ik schetste, haalt dit nog dichterbij huis. Ik kan me voorstellen dat het zelfs dichterbij speelt. Zoals het er nu naar uitziet, zullen de gegevens in pdf en vermoedelijk alleen in het Nederlands beschikbaar komen en zal er een betaalmuur tussen zitten. Dat maakt het eigenlijk voor iedereen, behalve misschien voor België, flink lastiger om gebruik te maken van het register. Dat geldt zeker als er ook een andere munteenheid bij komt kijken.

De heer **Van der Lee**:

Goed. U spreekt over een zinvol instrument, maar er zijn nog veel mogelijkheden voor verbetering.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Zeker.

De heer **Van der Lee**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Ik heb zelf nog een vraag over een zin uit het position paper dat jullie ons hebben gestuurd. Er staat: zo is er een aanzienlijk risico dat Nederlandse brievenbusfirma's corruptie faciliteren. Dat is een statement. Zouden jullie dat kunnen toelichten?

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

De gedachte daarbij is dat brievenbusfirma's met name worden gebruikt om geldstromen via Nederland te laten lopen. Ook al is maar een klein

percentage daarvan niet legaal, dan nog is het bedrag aanzienlijk doordat die geldstromen zo ontzettend groot zijn. Door de controles daarop zouden dergelijke illegale stromen in principe herkend, ondervangen en gemeld moeten worden. We hebben echter gezien – dat hebt u ook meermalen gehoord – dat dit in de praktijk niet altijd eenvoudig blijkt te zijn. Ook bij corrupte betalingen heeft men belang bij omleiding en bij zo veel mogelijk roet in het gezicht gooien van those who follow the money, van degenen die de geldstromen proberen te volgen. De kans is dus zeer aanwezig dat ook Nederlandse brievenbusmaatschappijen in zo'n web van verschillende constructies ervoor zorgen dat roet in het eten wordt gegooid en corrupte betalingen op een gegeven moment niet meer als zodanig herkenbaar zijn.

De heer **Streiff**:

Ik denk dat het belangrijk is om te noemen dat het risico relatief gezien wel aanwezig is, gezien het feit dat per jaar 4.000 miljard euro door deze vehikels, door deze entiteiten, heen gaat. U hebt het zelf al genoemd. Ik heb het even voor mezelf afgepeld: dat is 11 miljard per dag, 462 miljoen per uur, 7,7 miljoen per minuut en € 128.000 per seconde!

De **voorzitter**:

Ja, er gaat veel geld in om.

De heer **Streiff**:

Dat is heel veel geld. Persoonlijk vraag ik mij dan af hoe je kunt checken of dat allemaal wel schoon geld is.

De **voorzitter**:

Het is een afgeleid risico dat jullie vermoeden. Daarvoor is verder geen concretere aanwijzing dan het gegeven dat er heel veel geld in omgaat en dat er zorgen zijn over het uiteindelijke toezicht en over het controleren van wie er over het geld gaat.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Excuses, ik had u beter moeten begrijpen. Inderdaad, het is als zodanig circumstantial. Ten eerste doen wij zelf geen onderzoek naar specifieke gevallen en ten tweede is corruptie, zoals gezegd, een vreselijk moeilijk te detecteren misdaad omdat beide partijen nu eenmaal belang hebben bij het onder de tafel laten plaatsvinden van de transactie.

De **voorzitter**:

Wij hebben als commissie vandaag heel precies met u bekeken wie «de uiteindelijk belanghebbende» is en wat je nodig hebt om dat te weten te komen. Daar begint het al mee: als je niet weet wie de eigenaar is, weet je al helemaal niet waarom geld wordt doorgesluisd.

Ik vat het als volgt samen. De grootte van het aandeel dat in het UBO-register moet worden geregistreerd zou beperkter moeten zijn en van 25% naar 10% moeten gaan. Verder is openbaarheid van belang. De registratie van trusts moet gebeuren op de plek waar het eigenlijk gebeurt en er moet reëel cliëntenonderzoek naar worden gedaan. Dat zijn de dingen die ik heb opgeschreven tijdens dit verhoor.

Mis ik naar jullie oordeel dan nog zaken die in de Nederlandse wetgeving moeten gaan voorkomen? Of is dit de kern van de boodschap?

De heer **Streiff**:

We kunnen even kijken naar de aanbevelingen in ons rapport.

De **voorzitter**:

Daar is onze vraag op gebaseerd. Ik probeerde het samen te vatten.

Mevrouw **Scheltema Beduin**:

Misschien is de verificatie van de juistheid van de informatie, het waarborgen van de accuraatheid van de informatie, nog het essentieelst. Anders is het een wassen neus of een doekje voor het bloeden. Dat zou ik nog willen toevoegen.

De heer **Streiff**:

Nog even buiten de wetgeving.

De **voorzitter**:

Die moet ook worden uitgevoerd.

De heer **Streiff**:

Precies, want de wetgeving is ook maar gewoon een formaliteit. In het rapport schrijven wij ook dat de bewustwording over specifiek de kwestie van de uiteindelijk begunstigde in Nederland groter moet worden. Wat bijvoorbeeld niet helpt, is dat, tot dit jaar, in Nederland nog nooit een national risk assessment heeft plaatsgevonden. Het is bijvoorbeeld al heel lang een aanbeveling van de Financial Action Task Force om dat wel te doen. Daar is men nu pas mee bezig. Naar verwachting wordt het assessment dit jaar gepubliceerd. Daar zijn we heel blij mee en we hopen dat daar heel goed werk van wordt gemaakt, maar het laat wel zien dat de bewustwording over de daaraan verbonden risico's tot nu toe gewoon nog niet voldoende was.

De **voorzitter**:

Kortom: wetgeving nationaal en internationaal, de vijf genoemde terreinen, de bewustwording en de handhaving van de wet.

De heer **Streiff**:

En, heel belangrijk: samenwerking.

De **voorzitter**:

Daar zullen wij de komende week nog veel aandacht aan besteden. Uw opinie is helder. Wij zijn door onze vragen heen, waarmee wij aan het eind zijn gekomen van dit verhoor.

Dank u wel.

Sluiting 13.15 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 9 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Elias.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 14.31 uur.

De **voorzitter**:

Goedemiddag, mijnheer Elias, welkom bij de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. Deze commissie is ingesteld door de Tweede Kamer, die de zogenaamde «brievenbusmaatschappijen» in Nederland onderzoekt evenals hoe vermogende Nederlanders hun vermogen in het buitenland stallen en welke mensen daarbij zijn betrokken. De trustsector speelt daar een rol in. Daarom bent u hier als getuige.

U wordt nu gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U heeft ervoor gekozen de eed af te leggen. Ik vraag u met uw eed te bevestigen dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zult zeggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Elias de eed af.

De **voorzitter**:

Dank u. U staat nu onder ede.

De heer **Elias**:

Ja.

De **voorzitter**:

Wij bieden alle deskundigen en getuigen de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. Als u daar behoefte aan hebt, wil ik u die mogelijkheid nu geven.

De heer **Elias**:

Ik dank u voor het feit dat u me hebt kunnen accommoderen en dat ik hier niet woensdag hoefde te verschijnen, maar vandaag.

De **voorzitter**:

Daar heeft u om verzocht. Omdat u ook in Curaçao verplichtingen hebt, hebben wij u daarin geaccommodeerd.

De heer **Elias**:

Dank.

De **voorzitter**:

Graag gedaan.

Dit verhoor zal voornamelijk worden afgenomen door de heer Van Dam en door mijzelf. In voorkomende gevallen zal de heer Van der Lee, de vicevoorzitter, optreden als voorzitter van de commissie. Het kan zijn dat de andere leden u ook vragen gaan stellen. Wij beginnen met de vragen van de heer Van Dam.

De heer **Van Dam**:

Goedemiddag. Ik heb begrepen dat uw naam Elias is. Waar leg ik de klemtoon?

De heer **Elias**:

Dat maakt mij niet uit. Doet u maar «Elías».

De heer **Van Dam**:

Dan houd ik het daarop. Bent u speciaal voor dit verhoor naar Nederland gekomen?

De heer **Elias**:

Ik heb het kunnen combineren met een vergadering morgen, maar ik ben wel speciaal hiervoor gekomen.

De heer **Van Dam**:

We zijn blij dat u er bent, omdat we diverse vragen aan u hebben.

Ik wil beginnen met zicht te krijgen op wie u bent. U woont op Curaçao. Ik heb gelezen dat u ook op Curaçao bent geboren. Kunt u een korte levensloop geven van uzelf?

De heer **Elias**:

Ik ben geboren op Curaçao en getogen in Nederland. Ik ben als kind hiernaartoe gekomen. Ik heb in Overveen en in Haarlem gewoond. Ik heb aan de VU mijn opleiding Nederlands recht en notariaat gevolgd. Daartussenin heb ik in Nederland gewoond.

De heer **Van Dam**:

Bent u direct na afronding van uw opleiding aan de VU terug naar Curaçao gegaan of hebt u ook in Nederland zakelijk gewerkt?

De heer **Elias**:

In december 1980 ben ik begonnen bij het toenmalige Holland Intertrust BV aan het Museumplein. Dat was maar voor een paar maanden. Daarna ben ik naar Curaçao gegaan.

De heer **Van Dam**:

Hebt u dat bedrijf daar opgericht, of was het een bestaand bedrijf waar u ging werken?

De heer **Elias**:

Holland Intertrust is opgericht door de heer Eppo Koopmans, die mijn partner is geweest. Hij is inmiddels overleden, in 2007. Ik heb Intertrust dus niet opgericht; ik heb de naam veranderd naar «Intertrust».

De heer **Van Dam**:

Vervolgens bent u naar Curaçao verhuisd. Hoe oud was u toen ongeveer?

De heer **Elias**:

27.

De heer **Van Dam**:

Bent u toen meteen in – als ik het zo mag zeggen – de wereld van de financiële dienstverlening terechtgekomen? Hoe is dat gegaan?

De heer **Elias**:

Ik ben toen eigenlijk uitgezonden. Het was een heel klein kantoor; het bestond uit drie mensen. Omdat ik een landskind was, was het de bedoeling dat ik het kantoor onder me zou nemen. Dat is gebeurd.

De heer **Van Dam**:

U ging dus vanuit Intertrust ...

De heer **Elias**:

... Amsterdam naar Intertrust Willemstad.

De heer **Van Dam**:

Waarom bent u dat gaan doen? Was het uw wens om terug te keren naar uw geboortegrond, of was het een zakelijke overweging?

De heer **Elias**:

Het komt eigenlijk door mijn broer en vriend van mijn broer. Ik had notariaat gedaan en was voorbestemd om in het notariaat werkzaam te zijn, te beginnen als kandidaat-notaris. Ik was wel heel lang uit Curaçao geweest, maar landskinderen waren natuurlijk beter: dan had je continuïteit, kon je doorstromen en misschien tot notaris benoemd worden. Mijn broer kende iemand die ook de heer Koopmans kende. Die zei: het is beter dat je iemand van eigen bodem naar Curaçao toe stuurt; wederom, om de continuïteit te garanderen als de persoon goed of geschikt blijkt te zijn.

De heer **Van Dam**:

Ik vraag dit omdat we onderzoek doen naar vermogende Nederlanders die gebruikmaken van structuren buiten Nederland. Ik zou me kunnen voorstellen dat dat destijds al speelde en dat u daarom naar Curaçao ging, dus om de activiteiten van het kantoor ook daar vorm te geven.

De heer **Elias**:

Nee, toen speelden de vele structuren die te maken hadden met de toenmalige belastingregeling van het Koninkrijk. Ook speelden de vennootschappen die als financieringsmaatschappijen werden gebruikt om financieringen via de Antillen door te sluizen naar Amerika. In die periode, de zeventiger jaren, onderhield Curaçao nog steeds een zeer goed verdrag met Amerika, en niet-verdragslanden konden gebruikmaken van Curaçao. Daar werd dan een financieringsmaatschappij opgericht. Ik was dus meer in de corporate wereld bezig.

De heer **Van Dam**:

Maar goed, u kwam in dat kantoor op Curaçao. Kunt u weer de draad oppakken? Hoe ontwikkelde het zich verder?

De heer **Elias**:

Het was een kantoor van drie mensen. Je moest daar alles zelf doen. In die tijd hadden we telex. Wij waren er trots op dat we een telex met een scherm hadden. De meeste mensen hadden een autotelex. Je had geen fax. Er waren autotypmachines. De boekhouding deed je met een zestien- of achttienkolommenbalans en met een gum.

De heer **Van Dam**:

U bent in dat kantoor begonnen. Als ik het mij allemaal goed herinner, heeft het zich enorm ontwikkeld, totdat u het in 2002 aan Fortis MeesPierson hebt verkocht.

De heer **Elias**:
Ja, in juli 2002.

De heer **Van Dam**:
Wat was de omvang van uw bedrijf? U bent met drie man begonnen. Hoeveel mensen werkten er toen u het verkocht?

De heer **Elias**:
Als groep of op Curaçao?

De heer **Van Dam**:
Als groep, als entiteit.

De heer **Elias**:
800 à 900 mensen.

De heer **Van Dam**:
Een enorme groei.

De heer **Elias**:
Hard werken.

De heer **Van Dam**:
Hard werken. Voor wat voor werk moest u dan hard werken? Wat was uw clientèle? Ik kijk nu ook weer naar onze onderzoeksopdracht. Na alle publicaties te hebben gelezen, mag ik veronderstellen dat er heel wat Nederlandse cliënten bij zijn.

De heer **Elias**:
Toen? In welke periode?

De heer **Van Dam**:
Aan het eind. In de loop van de tijd en zeker aan het eind.

De heer **Elias**:
Privé waren er niet zo veel. Het waren meer structuren van grote Nederlandse bedrijven.

De heer **Van Dam**:
Laat ik de vraag anders stellen: kunt u ons uitleggen wat uw cliëntenbestand was, in de tijd dat u het bedrijf verkocht aan Fortis?

De heer **Elias**:
Als ik de woorden «corporate», «vennootschapsrechtelijk» of «structuren» mag gebruiken: 70% tot 80%. Daarnaast had je particulieren niet uit Nederland, maar uit de hele wereld; we waren immers verspreid tot Hongkong. Wij hadden ook grote goededoelensstichtingen van bepaalde bedrijven of families, niet in Nederland, die stichtingen bij ons onder beheer brachten. Dat was het zo'n beetje.

De heer **Van Dam**:
Ik hoor u geen vermogende Nederlanders noemen, dus privépersonen.

De heer **Elias**:

In de privésfeer waren die er niet, hoor. Die waren gestructureerd in grotere verbanden.

De heer **Van Dam**:

Ja, oké, maar die mensen maakten dus gebruik van rechtspersonen.

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Wist u altijd wie er qua belanghebbenden achter zaten?

De heer **Elias**:

Voor 80% zeker. Er zijn structuren waarbij een Angelsaksische trust of een soortgelijk vehikel wordt gebruikt. In de tijd kun je dan makkelijk oplopen tegen de trustee. De trustee was niet verplicht om de uiteindelijk gerechtigde aan je kenbaar te maken; althans toen.

De heer **Van Dam**:

Ik denk dat we straks nog wel specifiekere komen te spreken over hoe die structuren in elkaar zitten en welke er zijn. Ik ga even terug naar de ontwikkeling, naar het volgen van uw levenslijn. In 2002 hebt u het bedrijf verkocht. Ik las in berichten dat u een van de rijkste mensen op Curaçao bent. Ik vraag u niet om dat te bevestigen of te ontkennen, maar heb ik het goed begrepen dat die verkoop u – om het zo te zeggen – vermogen heeft geleverd?

De heer **Elias**:

Ja, maar op die andere verwijzingen in de media over mij reageer ik niet. Het is bekend dat er toen geld voor is betaald.

De heer **Van Dam**:

Wat is voor u dan de overweging geweest om in 2007 of in 2009 opnieuw met een trustkantoor te beginnen?

De heer **Elias**:

Bij een verkoop dien je twee jaar bij de kopende partij te blijven, als een soort postclosingvoorwaarde. Dat is ook zo gebeurd. Ik werd verantwoordelijk voor de hele Fortis MeesPierson-operatie: de bank, de trust en de mutualfundafdeling. Na mijn tweejaarsperiode is mij verzocht om nog tweeënhalf jaar te blijven. Dat heb ik gedaan, dus het was bijna vijf jaar. Aan het eind van de rit zag ik dat het eigenlijk meer ging om de naam waaronder het bedrijf zou worden voortgezet. De Fortisinvloed werd evident. Men wilde in de pilaren, dus de bank-, trust-, vermogensbeheer- en andere diensten, de naam «Fortis» doorvoeren, conform het land waar Fortis vandaan komt. De naam «MeesPierson» moest naar de achtergrond, en tevens «Intertrust». Voor mij was dat een reden om op te stappen, daar ik me niet kon vinden in de naamswijziging. Ik heb toen gevraagd of ik een deel van de portefeuille mocht terugkopen. Dat heb ik gedaan.

De heer **Van Dam**:

Ik heb hier voor mijn neus een artikel liggen uit een Belgische krant, waarin daaraan aandacht is besteed. Daarin wordt gezegd door een directeur communicatie van de toenmalige Intertrustgroep, mevrouw Anne Louise Metz – misschien kent u haar – dat Fortis uiteindelijk van 98%

van de klanten van die trustcompany afscheid moest nemen vanwege een andere kijk op regels en – laten we het zo zeggen – op hoe je met dit soort dingen omgaat. Herkent u zich in dat bericht?

De heer **Elias**:

Nee. Er zijn heel veel van mijn collegae uit mijn Intertrusttijd achtergebleven. Die zijn daar jaren gebleven. Ik heb dat allemaal heel goed gevolgd. Voor zover ik weet, ben ik de enige die dat stuk van Curaçao met de jurisdicties die daarbij hoorden, heb overgenomen.

De heer **Van Dam**:

Uit dit artikel ontstaat de indruk dat u – laten we zeggen – in 2007 ...?

De heer **Elias**:

In 2006 à 2007.

De heer **Van Dam**:

Ja. Toen bent u uw huidige bedrijf begonnen.

De heer **Elias**:

Dat was op 1-1-2007.

De heer **Van Dam**:

Ja. U had Intertrust en nu is het «United Trust», niet? U bent United Trust begonnen. In dit artikel wordt de indruk gewekt dat – laten we het zo zeggen – de regels die Fortis eropna hield strenger waren dan de regels die u eropna hield met uw nieuwe trustkantoor. Herkent u zich in die stelling?

De heer **Elias**:

Hetgeen ik heb overgenomen, vertegenwoordigde nooit 98%, wat die dame beweert.

De heer **Van Dam**:

Nee, maar misschien een kleiner aantal.

De heer **Elias**:

Nou, ik denk dat dit in het totaal aan cliënten dat Intertrust aan MeesPierson had verkocht 15% tot 20% vertegenwoordigde ...

De heer **Van Dam**:

Er zijn dus wel mensen overgestapt van Fortis naar u?

De heer **Elias**:

Als ik de portefeuille zou overnemen en het eens was met de aankoopsprijs, zou ik ook personeel moeten meenemen. Dat was de afspraak.

De heer **Van Dam**:

Ik dacht dat u gewoon een nieuw bedrijf was begonnen?

De heer **Elias**:

Ik ben een bedrijf begonnen, maar een van de voorwaarden was dat ik personeel van Fortis moest meenemen.

De heer **Van Dam**:

Dus in 2007 bent u een nieuw bedrijf begonnen met een deel van de portefeuille van Fortis, onder de voorwaarde dat u een deel van het personeel zou overnemen?

De heer **Elias**:

Een deel van de portefeuille van Fortis Intertrust, dat ik heb gekocht.

De heer **Van Dam**:

Fortis Intertrust dus?

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Dat bedrijf hebt u nu nog steeds?

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Hoeveel mensen werken er inmiddels in uw bedrijf? Ook weer 800?

De heer **Elias**:

Nee, nee. In de hele groep 200.

De heer **Van Dam**:

Heb ik het goed begrepen dat ook een bank onderdeel van de groep is?

De heer **Elias**:

Die zijn we begonnen te plannen in 2008, dus in 2009.

De heer **Van Dam**:

Die is daar dus een onderdeel van.

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Ik denk dat de hoofdactiviteit het trustkantoor is. Klopt dat?

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Geeft uw bedrijf ook belastingadvies?

De heer **Elias**:

Dat doen we niet als groep; dat laten we over aan de fiscalisten. Ik ben enigszins bekend met de fiscaliteit op Curaçao. Als ernaar wordt gevraagd, kijk ik mee; anders niet.

De heer **Van Dam**:

Geeft u wel constructieadvies?

De heer **Elias**:

Constructieadvies?

De heer **Van Dam**:

Ja, over hoe je een constructie op kunt bouwen.

De heer **Elias**:

Meestal komen cliënten met een advies van een adviseur en kijk je daarnaar. Je geeft geen constructieadvies.

De heer **Van Dam**:

Die komen dan met een bouwtekening en u zet het in elkaar. Moet ik het zo zien?

De heer **Elias**:

Als u het zo wilt brengen: ja.

De heer **Van Dam**:

Nog één vraag, voordat ik het vragenstellen doorgeef aan de heer Nijboer. U beheert een groot aantal rechtspersonen, zo neem ik aan, in het kader van de trustwerkzaamheden. Ik weet niet precies of het gaat om u of om uw kantoor, maar dat is dan meteen mijn vraag aan u. Kunt u aangeven hoeveel rechtspersonen uw trustkantoor beheert?

De heer **Elias**:

De hele groep of alleen Curaçao?

De heer **Van Dam**:

Laat ik mij nu beperken tot Curaçao, dan ga ik u daarna vragen naar hoeveel de hele groep doet. Als u mij een vinger geeft ...

De heer **Elias**:

1.950 à 2.000. Ja, op Curaçao 2.000.

De heer **Van Dam**:

Zijn dat ook allemaal rechtspersonen op Curaçao? Ik meen dat de meestvoorkomende, de Stichting Particulier Fonds ...

De heer **Elias**:

Die hoort bij het totaal dat ik zonet gaf.

De heer **Van Dam**:

Zijn die 2.000 rechtspersonen vooral op Curaçao gevestigd, of kunnen zij over de hele wereld zijn gevestigd?

De heer **Elias**:

Dat zijn meestal op Curaçao gevestigde vennootschappen.

De heer **Van Dam**:

In welke vorm?

De heer **Elias**:

Een nv, een bv, een cv, een Stichting Particulier Fonds, een gewone stichting. Dat is het zo ongeveer.

De heer **Van Dam**:

Voert u of uw kantoor in al die 2.000 gevallen de directie over die rechtspersonen?

De heer **Elias**:

Het kantoor voert de directie en wij vertegenwoordigen de directie. Een mens moet de directie vertegenwoordigen.

De heer **Van Dam**:

Ja. Betekent dat dat uzelf die mens kunt zijn?

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Ik geef het vragenstellen nu door aan mijn collega Nijboer.

De **voorzitter**:

Ik wil daarop verdergaan. Van hoeveel vennootschappen of rechtspersonen bent uzelf bestuurder?

De heer **Elias**:

Privé?

De **voorzitter**:

Ja. Ongeveer?

De heer **Elias**:

Zeker 50.

De **voorzitter**:

Wat doet u op een dag waarop u een van die 50 rechtspersonen bestuurt?

De heer **Elias**:

Wat ik doe?

De **voorzitter**:

Ja. Een bestuurder bestuurt, zo neem ik aan.

De heer **Elias**:

Ja, natuurlijk. Een stichting valt bijvoorbeeld onder het totale plaatje. Dan word je gebeld om een bepaalde donatie te doen of voor het verkopen van een bepaalde portefeuille om middelen los te krijgen om een andere investering te plegen. Daar kijk je dan naar. Je praat dan met degene die die stichting in het buitenland vertegenwoordigt. Je krijgt de opdracht om een verkoop of aankoop van aandelen uit te voeren. Ik bekijk of dat binnen mijn mandaat past. We bekijken ook of hetgeen wordt gevraagd ook in het belang is van de vennootschap of stichting. Zo dat het geval is, dan voer je die opdracht uit.

De **voorzitter**:

Hebt u bij die 50 rechtspersonen een breed mandaat? Is dat heel precies gedefinieerd?

De heer **Elias**:

Voor sommige wel, ja.

De **voorzitter**:

Wij zien bestuurders voor ons die verantwoordelijk zijn voor de vennootschap. Zo zien normale mensen ook een bestuurder.

De heer **Elias**:

Dat ben ik ook.

De **voorzitter**:

Ja.

De heer **Elias**:

Maar als er een gespecificeerd mandaat is, dan hoor je als bestuurder heel goed te kijken naar hetgeen waarvoor je gemandateerd bent.

De **voorzitter**:

Dat begrijp ik.

De heer **Elias**:

Maar dat is wel een taak voor een bestuurder; dat is niet klakkeloos maar iets doen of niet doen.

De **voorzitter**:

Dat begrijp ik. Maar het gaat soms om vermogensbeheer. Dat is een belangrijke tak.

De heer **Elias**:

Niet vermogensbeheer; dat doet iemand anders: dat doen de vermogensbeheerders.

De **voorzitter**:

Ja. Het bestuur van de stichting over het vermogen.

De heer **Elias**:

Wij onderhandelen of praten met de vermogensbeheerder van een bank ...

De **voorzitter**:

Ja, die beheren het. Het eigendom is ...

De heer **Elias**:

Nee, het eigendom blijft van de stichting.

De **voorzitter**:

Dat blijft bij de stichting. Als we een stichting als rechtspersoon nemen, dan bent u daar dus de bestuurder van; met mandaten, want u bent niet de eigenaar van het geld.

De heer **Elias**:

Nee.

De **voorzitter**:

Maar wel de bestuurder. De eigenaren geven u een mandaat.

De heer **Elias**:

Of vertegenwoordigers.

De **voorzitter**:

Ja. En dat doet u dan samen met de vertegenwoordiger. Of bent u alleen bestuurder van zo'n stichting?

De heer **Elias**:

Dat hangt ervan af. Sommige cliënten willen ook een raad van toezicht in de stichting hebben. In zo'n stichting zitten dan mensen van verschillend pluimage.

De voorzitter:

Die rechtspersonen zijn niet alleen stichtingen, maar laten we de stichting wel als voorbeeld nemen. Die hebben ook statuten, met doelstellingen. Wat zijn kenmerkende doelstellingen van zulke stichtingen, waar u bestuurder van bent?

De heer Elias:

Hebt u het over goededoelenstichtingen, over stichtingen als administratiekantoren of over andere vormen van stichtingen?

De voorzitter:

Eerst maar eens de stichtingen waarbij vermogensbeheerders zijn betrokken, dus waarin ook vermogen wordt beheerd. Die liggen het dichtst bij onze onderzoeksopdracht.

De heer Elias:

Daarbij kan in de doelstellingen staan: wij mogen in die bepaalde rechtsgebieden investeren; wij mogen die en die bepaalde producten wel of niet aannemen. Sommige stichtingen verwoorden in hun doelstelling dat ze niet in grondstoffen mogen investeren, maar wel in edele metalen, noem maar op. Daarnaast heb je hetgeen wordt afgesproken met de vermogensbeheerder, waarbij expliciet wordt gezegd hoe je het vermogen gaat beheren.

De voorzitter:

Bent u eigenlijk hele dagen bezig met het besturen van die 50 stichtingen?

De heer Elias:

Nee, sommige stichtingen zijn statisch. Immers, je pleegt een investering om een bepaalde doelstelling te bereiken. Als die doelstelling een langetermijninvestering in zich draagt en rendement oplevert, heb je er niet zo veel omkijken naar.

De voorzitter:

U doet ook de administratie van de stichting en u deponeert stukken als dat moet, zo neem ik aan.

De heer Elias:

«Deponeren» doen we niet op Curaçao. Wij verzorgen de aangiften winstbelasting.

De voorzitter:

Oké. Ik wil nu graag even naar de Stichting Particulier Fonds, iets wat op Curaçao een rechtsvorm is. Kunt u uitleggen wat dat is?

De heer Elias:

Dat is een stichtingsvorm. Om het kort te houden: het verschil met een gewone stichting of goededoelenstichting is dat je bij die eerste stichting een nauwkeurig omschreven doelstelling hebt. Bij een Stichting Particulier Fonds heb je ook een nauwkeurig omschreven doelstelling, maar je mag daar meerdere zaken of activiteiten mee entameren. Contrair aan sommige goededoelenstichtingen mag je met een SPF ook een winst-oogmerk nastreven.

De **voorzitter**:

Dat zijn de verschillen met de goededoelenstichting?

De heer **Elias**:

Ja, ongeveer.

De **voorzitter**:

Wat voor mensen of entiteiten gebruiken dit soort stichtingen?

De heer **Elias**:

Verschillende mensen, groeperingen; heel veel, een enorme diversiteit. Iedereen mag een Stichting Particulier Fonds gebruiken.

De **voorzitter**:

Dat begrijp ik, maar ik ken in mijn omgeving niemand die zo'n stichting heeft. U kunt het soort vast wel iets meer duiden.

De heer **Elias**:

Het kan een groep van vennootschappen zijn die alles in truststructuren heeft en daarboven een Stichting Particulier Fonds wil hebben, als houdster van de aandelen van de groep. Dat kan dus, sommige groepen doen dat.

De **voorzitter**:

Wat doet zo'n groep dan? Die groepen zijn natuurlijk allemaal juridische entiteiten.

De heer **Elias**:

Dat zijn allemaal internationaal opererende groepen.

De **voorzitter**:

En wat doen die internationaal? Waarin opereren ze?

De heer **Elias**:

In van alles. Sommige zijn van mensen die in elektronica zitten of in grote structuren voor infrastructurele werken. Het is een diversiteit van zakelijke activiteiten.

De **voorzitter**:

Dit zijn bedrijfsactiviteiten, dus actieve bedrijven, in alle soorten sectoren van de maatschappij? Dat is wat u eigenlijk zegt.

De heer **Elias**:

Ja.

De **voorzitter**:

Er zit in een Stichting Particulier Fonds geen vermogen van particulieren, of van gewezen ondernemers, dat misschien in een bv zat, terwijl de uiteindelijk belanghebbende een particulier is? Wordt die structuur daar ook voor gebruikt?

De heer **Elias**:

Particulieren uit Nederland?

De **voorzitter**:

Dat kan uit Nederland zijn, maar u had het net over Hongkong. U zei dat u opereert in de hele wereld.

De heer **Elias**:
Uit andere jurisdicties kan dat ook, ja.

De **voorzitter**:
Dat gebeurt dus. Maar uit Nederland niet?

De heer **Elias**:
Vroeger was er een bekende structuur waarbij iemand zijn of haar bv verkocht en die bv zich feitelijk naar Curaçao verplaatste.

De **voorzitter**:
Precies, in een Stichting Particulier Fonds.

De heer **Elias**:
Nee, de bv. Dit was ver vóór de tijd van de SPF. Die bv werd dan feitelijk op Curaçao beheerd; het vermogensbeheer vond plaats op Curaçao of elders, of op Curaçao én elders. Later is daar de rechtsvorm bij gekomen die we aanduiden als een «bijzondere vennootschap». Voor zo'n bv was het niet nodig om er een stichting boven te hangen. Voor die personen gold dat dus niet. Die bleven in Nederland wonen, dus de bv was ook vennootschapsrechtelijk verplicht om aangifte te doen, deponering enzovoort. Dus als u daarnaar verwijst: die hebben dat niet gebruikt.

De **voorzitter**:
Die niet, maar zijn er anderen die dit wel hebben gebruikt?

De heer **Elias**:
Uit Nederland?

De **voorzitter**:
Ja.

De heer **Elias**:
Ik praat natuurlijk over onze groep. Zo'n groep is maar een van de vele spelers.

De **voorzitter**:
Dat begrijp ik, maar u bent als speler al jaren actief. Daar zijn we ook mee begonnen.

De heer **Elias**:
Het zou kunnen, maar als er in Nederland personen zijn geweest die een SPF hebben gebruikt, hebben ze dat gedaan voor een verkochte bv, omdat ze zijn gerepatrieerd of omdat ze op Curaçao zijn komen wonen. Dan maken ze gebruik van de penshonadoregeling. Ze mogen dan bv's, nv's, stichtingen, SPF's of zelfs andere rechtsvormen gebruiken.

De **voorzitter**:
Dat is precies wat ik vraag. Dan wordt er toch vermogen in een SPF ondergebracht, als er een bedrijf wordt verkocht of zoiets?

De heer **Elias**:
Ja, dat kan. En dat mag zo'n persoon, als hij daar komt wonen.

De **voorzitter**:
Ik vroeg niet of het mag of niet, maar of het gebeurde.

De heer **Elias**:
Het gebeurt.

De **voorzitter**:
En uw bedrijf doet dat ook?

De heer **Elias**:
Ja, maar die penshonadoregeling wordt niet zo veel ...

De **voorzitter**:
Nee, het gaat wellicht meer om mkb'ers die hun bedrijf hebben verkocht.

De heer **Elias**:
Die hebben we niet.

De **voorzitter**:
Wat is de doelstelling van mensen om zo'n Stichting Particulier Fonds, een aparte rechtsvorm, op te richten? Waarom doen mensen dat?

De heer **Elias**:
Een stukje bescherming van het vermogen. Zij willen dat onderbrengen in een huis en dat huis gaat iets separaat doen met een gedeelte van het vermogen. Ik heb het niet meegemaakt dat iemand zijn of haar hele vermogen onderbrengt in een SPF, dus het is altijd een deel van het vermogen. Er zijn discretieredenen, het is vanwege de bescherming van het kapitaal of voor een toekomstig spaarpotje voor de kinderen. Er zijn zo veel redenen.

De **voorzitter**:
Fiscale redenen?

De heer **Elias**:
Nee, want fiscaliteit speelt geen rol. Immers, een SPF wordt niet in de heffing van de winstbelasting getroffen.

De **voorzitter**:
Nou, als je als Nederlander in bezit bent van een huis, moet je belasting betalen; zeker bij een tweede huis.

De heer **Elias**:
In een SPF?

De **voorzitter**:
Voor plaatsing in een SPF kan de reden zijn: geen belasting meer hoeven te betalen. Dat heb ik toch goed begrepen? Het wordt dan van je afgescheiden en dan is het niet meer van je.

De heer **Elias**:
De Nederlander die een SPF gebruikt om een huis in Nederland aan te houden, lijkt me niet een ...

De **voorzitter**:
Of op Curaçao. Tweede huizen hier zijn ook belast. Derde ook, of een jacht. Als je vermogen hebt, is dat hier belast.

De heer **Elias**:

Nee, dat huis mag je vanaf 2012 aanhouden als je daar rendement van haalt. Ik stel me bijvoorbeeld voor dat je dat huis wilt verhuren; dan wordt dat belast op Curaçao in de inkomstenbelastingssfeer. Dan raad je iemand aan om die SPF bij de belastingheffing te betrekken. De wet laat toe dat je kiest voor een tarief in de winstbelasting of voor een niet belast zijnde stichting. Dat tarief is gesteld op 10%, wat vigerend en internationaal acceptabel is.

De **voorzitter**:

U zegt dat de SPF niet wordt gebruikt om minder belasting te betalen; dat dat geen structuur is die wordt aangelegd om minder belasting te betalen.

De heer **Elias**:

Niet dat ik weet. Als je uit Nederland komt ... Wij zeggen tegen iedereen: als je een SPF hebt op Curaçao, om wat voor reden ook, en een tweede huis, zoals u zegt, meld dat dan in Nederland.

De **voorzitter**:

Dat melden in Nederland is wat anders. Biedt u structuren aan om fiscaal zo aantrekkelijk mogelijk te opereren?

De heer **Elias**:

Of er structuren zijn?

De **voorzitter**:

Ja.

De heer **Elias**:

Ik denk niet dat dat de wijze van werken is. Je clientèle wil eerst in een correcte jurisdictie zijn. Die wil weten dat je de zaken netjes regelt. Ze wil ook weten dat jij het beheer hebt en dat er een goede infrastructuur is. En wat betreft de fiscaliteit: contrair aan heel veel andere jurisdicties, is Curaçao een jurisdictie waar belasting wordt betaald. Bewegingsruimte om alleen naar Curaçao te komen om sec belasting te besparen of om geen belasting te betalen, dat is uit de tijd.

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Elias, ik zie dat u heel lang nadenkt over uw antwoorden op de vragen. Gisteren stond in de NRC een artikeltje waarin een multimiljonair, iemand uit de Nederlandse Quote 500, zei: als je echt een beetje geld hebt en geen gezeur met de fiscus wilt, dan ga je naar Greg. Volgens mij bent u die «Greg».

De heer **Elias**:

Nog steeds.

De heer **Van Dam**:

Dat is ook wel een beetje de achtergrond van onze vragen.

De heer **Elias**:

Ik zie dat anders. «Geen gezeur met de fiscus ...». Ik heb het niet gelezen, maar iemand heeft dit mij verteld.

De heer **Van Dam**:

Ik vroeg u net: zijn er Nederlanders die van uw diensten gebruikmaken? Ik bedoelde natuurlijk privépersonen die om hen moverende redenen iets uit het oog van de Nederlandse fiscus willen houden. U snapte wel wat ik

daarmee bedoelde. Ik hoorde u daarop zeggen dat die er niet zijn. Mijn collega Nijboer vroeg u ook naar de fiscale aspecten. Als ik u goed heb begrepen, zei u daarop dat dat allemaal niet aan de orde is. Toch is er wel dat beeld, en niet alleen door dat zinnetje in de krant. Het gaat niet alleen om u; er zijn meer kantoren, maar u treft even het ongenoegen dat u hier nu zit.

De heer **Elias**:

O, dat vind ik niet erg hoor.

De heer **Van Dam**:

Dit is wel de vraag die wij hebben: welke rol spelen de diensten die u aanbiedt in het faciliteren van vermogende Nederlandse mensen om vermogensbestanddelen te onttrekken?

De heer **Elias**:

Ik kan niet praten voor mijn vrienden en concurrenten, maar dat speelt niet. Zo praat je niet met een vermogende Nederlander, dat hij even naar Curaçao moet komen, dat wij voor hem bepaalde producten hebben, dat wij goed geoutilleerd zijn om ervoor te zorgen dat je minder belasting betaalt. Er zullen natuurlijk wel van die mensen zijn; in elke beroepsgroep zijn er mensen die niet helemaal correct handelen. Dat kan, het gebeurt, maar het is niet inherent aan dit vak. Dit speelt in alle andere deelgebieden van de industrie die ik ken.

De heer **Van Dam**:

Ik wil me er niet eens aan ophangen of het wel of niet correct is, want je kunt er een discussie over hebben of bepaalde belastingontwijking wel fout is. Maar dit is niet het enige. Als wij de Panama Papers en de publicaties daarover moeten geloven, zien we dat uw trustkantoor 312 keer in verband wordt gebracht met dat kantoor in Panama, Mossack Fonseca. Dat wekt de indruk dat uw kantoor bij het uitwerken van die bouwplaten waar mensen mee komen, van dat soort constructies gebruikmaakt om te faciliteren, om er vele lagen tussen te zetten. Maandag hadden wij hier een meneer van de Belastingdienst. Hij zei: al die Nederlanders met Antilliaanse rechtspersoonlijkheden, uit de West of vanwaar ook, die erboven worden gezet, dat is allemaal flauwekul; het is allemaal om te verhullen. Ik leg u dit voor, omdat ik denk dat u de andere kant hiervan kunt toelichten. Dat beeld is in de verhoren tot nu toe wel ontstaan.

De heer **Elias**:

Ik begin bij het eerste. Ik heb de Panama Papers er niet op nagelezen, maar het is pertinent onwaar dat ik of de United Group 312, 300 of 400 bedrijven bij Fonseca zou hebben. Ik wil dat nu even rechtekken.

De heer **Van Dam**:

Hebt u als trustkantoor contact gehad met Mossack Fonseca?

De heer **Elias**:

We hebben in ons bestand gekeken. Er zullen tien vennootschappen zijn van mensen die toevallig Fonseca hebben gekozen. Wij hebben in onze groep, de hele groep, een max van 15 bedrijven kunnen identificeren. Met die 312, of 285, weet ik niet wat ze hebben uitgezocht. Ik weet niet hoe men daaraan komt.

De heer **Van Dam**:

Met alle respect, u zegt dat die mensen dat hebben gekozen. Maar u hebt – om het zo te zeggen – geen winkel in herenmode, waar mensen kunnen zeggen: doe mij dat pak maar, of dat pak. Ik denk dat u echt het kostuum aanreikt.

De heer **Elias**:

Nee, nee, De Panamezen die wij hebben beheerd – en dat zijn er nog steeds een paar, niet meer dan tien – zijn grote bedrijven die in internationaal verband opereren. Die bedrijven zijn full-compliant en de uiteindelijk gerechtigden zijn ook volledig bekend bij de fiscale autoriteiten. Dat hele verhaal van de Panama Papers wil ik nu dus wel even achter mij hebben. Ik vind dit pertinent niet waar.

De heer **Van Dam**:

Hebt u bij het opzetten van de benodigde juridische constructies contacten met andere kantoren à la Mossack Fonseca? Dat is er namelijk maar een, in één land.

De heer **Elias**:

Van de tien is er volgens mij ook Arias, Fábrega & Fábrega ...

De heer **Van Dam**:

Ook in Panama?

De heer **Elias**:

Ja. Arias en Fonseca.

De heer **Van Dam**:

U zegt: wij hebben geen contact gehad in de mate zoals in de Panama Papers staat.

De heer **Elias**:

Ik weet niet hoe vaak ik het moet benadrukken. Ik weet niet waar deze mensen deze informatie op baseren. Ik vind dit erg vervelend.

De heer **Van Dam**:

Kijk, die mensen hebben in de Panama Papers gekeken. Die journalisten kunnen dat als enigen. Zij hebben zowel in records als in onderliggende documenten hits voor elkaar gekregen. Dat is het verhaal.

De heer **Elias**:

Ik sta hier onder ede. Ik herhaal dit nogmaals. Ik wil die betreffende journalisten graag spreken.

De heer **Van Dam**:

Zij stonden ook onder ede.

De heer **Elias**:

Dan kan het niet waar zijn dat zij mij of United daarin 312 keer in een structuur in een vennootschap hebben gezien.

Ik wil wel even terugkomen op die tweede vraag van u. Ik weet niet wie de meneer is die dat heeft gezegd, maar om zo, bijna een beetje populistisch, te zeggen dat al die nv's of bv's op Curaçao allemaal – wat zei hij? – gebakken lucht zijn ...

De heer **Van Dam**:

«Flauwekul».

De heer **Elias**:

Ik weet niet wie dat heeft gezegd, maar ik vind dat niet correct.

De heer **Van Dam**:

Toch lijkt het me voor uw business heel schadelijk als iemand van de fiscus daar zo naar kijkt.

De heer **Elias**:

Vandaar dat ik hier zit, namelijk om die meneer – ik weet niet wie hij is – te vertellen dat het niet correct is wat hij zegt.

De heer **Van Dam**:

Kennelijk is dit wel zijn professionele ervaring. In alle gevallen waarin dit wordt ontdekt of waarin mensen met een inkeerregeling bij de fiscus komen, blijkt dat zij ook van Curaçao hebben gebruikgemaakt om op zijn minst belasting te ontwijken.

De heer **Elias**:

Ik heb u gezegd dat er in elke beroepsgroep mensen zijn die gebruikmaken of misbruik maken van een jurisdictie. Dat is natuurlijk niet alleen op Curaçao.

De **voorzitter**:

Overigens zit u hier omdat het parlement u heeft gevraagd om hier te komen. Ook was u verplicht om hier te komen. U zit hier niet om iets recht te zetten van voorgaande sprekers, al kunt u dat wel doen.

Andere mensen van de Belastingdienst zeiden dat het voor hen een rode vlag is als zij trustkantoren uit Panama zien, maar ook uit Curaçao. Als zij kijken naar belastingplichtigen, is dat voor hen eigenlijk een rode vlag.

De heer **Elias**:

Als zij kijken naar belastingplichtigen?

De **voorzitter**:

Als zij kijken naar Nederlandse belastingplichtigen en daarbij trustkantoren tegenkomen – dus een kantoor zoals het uwe, maar er zijn er natuurlijk meerdere; u hebt niet het enige trustkantoor – dan is dat voor hen een rode vlag: dan is er wat aan de hand, dan gaan bij hen de bellen rinkelen.

De heer **Elias**:

Als een Nederlander daarvan gebruikmaakt? Dat kan en dat mag. Ik weet niet waar men op doelt, maar het mág.

De **voorzitter**:

Men doelt op de fiscale structuren die met behulp van trustkantoren worden opgezet om de Nederlandse belasting te ontwijken, en ook te ontduiken. Dat gebeurt dus ook. Er zijn tal van boetes opgelegd. Dat hebben ze ook allemaal verteld.

De heer **Elias**:

Dat gebeurt, dat weet ik niet.

De **voorzitter**:

Dat gebeurt op grote schaal, dat gebeurt in zijn algemeenheid en dat gebeurt duizenden keren. Het ging dus niet om tientallen, maar om duizenden keren. En altijd of veelal als er een kantoor in Panama bij was betrokken, maar ook in Curaçao – daarnaar hebben we namelijk expliciet gevraagd – was er sprake van ontwijking of ontduiking. U zegt dat uw kantoor daar nooit bij is betrokken?

De heer **Elias**:

Verwijzen deze fiscale autoriteiten naar de periode van de laatste tien à vijftien jaar, of naar de jaren zeventig?

De **voorzitter**:

Naar de laatste tien à vijftien jaar.

De heer **Elias**:

Dat verbaast me, want ik hoor dat niet in de sector. Duizenden gevallen op Curaçao, frauduleus of ontwijking, is dat wat u zei? Nu is «ontwijking» een grijs gebied, maar fraude ...

De **voorzitter**:

Nee, duizenden gevallen van particulieren, van mensen die belasting probeerden te ontwijken en van bedrijven, waarbij trustkantoren in het Caraïbisch gebied of Panama betrokken waren. Elke keer was er dan wat aan de hand. Het verbaast mij echt als u zegt dat u een trustkantoor hebt, al jaren actief bent, maar dit bij u nooit voorkomt.

De heer **Elias**:

Ik heb u niet gezegd: het komt nooit voor.

De **voorzitter**:

Dat vraag ik u nu al vijf keer. Maar wat zegt u dan? Het komt bij u wel voor? Wanneer komt het bij u voor?

De heer **Elias**:

Ik heb weleens onderzoeken gehad, een paar keer. Dat was bekend. Maar ik heb het al gezegd: in elke groep zitten er mensen die misbruik maken van de omgeving waarin ze willen opereren.

De **voorzitter**:

Hoe vaak is dat bij u voorgekomen?

De heer **Elias**:

In mijn hele carrière, en wat Nederlanders betreft? Twee, drie of vier keer.

De **voorzitter**:

Twee of drie keer dus. U zegt dus eigenlijk dat dit een klein deel is en dat het overal voorkomt.

De heer **Elias**:

Ik weet niet wat er op Curaçao gebeurt, en dat kunt u mij niet kwalijk nemen.

De **voorzitter**:

Nee, we vragen inderdaad naar u.

De heer **Elias**:

Dit zijn namelijk geen bekende data waarover je beschikt. U vraagt het aan mij.

De **voorzitter**:

U had het over «twee of drie keer». Waren dat invallen? Voor de SNS-zaak in 2013?

De heer **Elias**:

Nee, dat was geen inval. Ik ben gewoon door de FIOD bezocht.

De **voorzitter**:

Dat heet toch een «inval»?

De heer **Elias**:

Nou, een inval kan iets zwaarder zijn.

De **voorzitter**:

Gisteren hoorde de commissie van de zogenaamde «klapdag». Ik was niet bekend met die term. Dat is als mensen weten dat het gebeurt. Het is de dag waarop het openbaar wordt. Voor mensen of trustkantoren die kunnen vermoeden dat de fiscus achter hen aan zit, is dat de dag waarop zij worden bezocht.

De heer **Elias**:

Nee, bij ons is het gewoon dat men zich dan aandient, in de ochtenduren. Dan komen ze bij je op kantoor praten over nv, bv of stichting x, y of z.

De **voorzitter**:

Hoe vaak heeft u dat meegemaakt? Komt dat regelmatig voor?

De heer **Elias**:

Nee. Zo'n «voorval», met de Nederlandse connotatie, heb ik twee, drie of vier keer meegemaakt in mijn hele carrière.

De **voorzitter**:

Oké.

Ik wil nu graag even naar de Nederlandse tak. Vanochtend, maar ook eerder dezer dagen, hebben wij gesproken over de rol van Nederlandse brievenbusmaatschappijen. Wij spraken een universitair hoofddocent belastingrecht. Hij zei dat brievenbusmaatschappijen in Nederland maatschappijen en vennootschappen zijn die geen echte grote substantie hebben, maar louter of misschien wel alleen om fiscale redenen hier zijn gevestigd. Herkent u dat?

De heer **Elias**:

Bijna niet voor onze groep. Wij hebben niet zo'n groot cliëntenbestand vergeleken met andere kantoren. De meeste vennootschappen die wij onder beheer hebben, hebben iets meer om het lijf. Wij faciliteren daarbij grote bedrijven, die ook een vestiging in Nederland hebben. In het algemeen zijn dat buitenlandse bedrijven, die Nederland gebruiken als een jurisdictie die goed is geoutilleerd in vele facetten.

De **voorzitter**:

En die hebben reële activiteiten hier, zegt u? Allemaal?

De heer **Elias**:

Zeker 80%.

De **voorzitter**:
En die andere 20%?

De heer **Elias**:
Als wij een stuk of vijf, zoals u zegt, «brievenbusmaatschappijen» hebben, die hier helemaal niets anders doen dan er slechts zijn, is dat in ieder geval niet in ons bestand. Ik kan niet voor de andere praten.

De **voorzitter**:
Wat voor soort activiteiten ondernemen die vennootschappen?

De heer **Elias**:
Ik kan geen namen noemen, maar wij hebben bedrijven die in Nederland een grote présence hebben.

De **voorzitter**:
In welke sectoren? U hoeft geen namen te noemen.

De heer **Elias**:
IT, onder andere.

De **voorzitter**:
Zijn er nog meer sectoren, of alleen IT?

De heer **Elias**:
Bouwen. Het fabriceren van snaarinstrumenten.

De **voorzitter**:
Voordat ik weer het woord geef aan mijn collega, wil ik graag nog met u praten over het cliëntenonderzoek. Trustkantoren hebben heel veel verantwoordelijkheid om te weten wie de uiteindelijke eigenaar van vermogen is. Is er een verschil tussen hoe u dit toepast in uw kantoor in Nederland en dat op Curaçao? U bent immers op beide plekken gevestigd.

De heer **Elias**:
Bijna niet intragroep. Maar de eisen die DNB stelt, kunnen vanwege de verschillende wetgevingen ietwat verschillen van de eisen die de CBCS stelt.

De **voorzitter**:
Maar in de kern is het hetzelfde?

De heer **Elias**:
In de kern is het hetzelfde.

De **voorzitter**:
Het is belangrijk dat u als trustkantoor weet wie de uiteindelijke eigenaar is?

De heer **Elias**:
De uiteindelijk gerechtigde.

De **voorzitter**:
Ja. Dat weet u van iedereen?

De heer **Elias**:

Dat kan ik beamen, ja. Dat hebben we ook in onze compliancedossiers. Dat is niet iets van nu.

De **voorzitter**:

Nee, dat moet inderdaad al jaren.

De heer **Elias**:

Wij begonnen daar in 2000 al mee.

De **voorzitter**:

De Nederlandsche Bank heeft er heel grote zorgen over of die dossiers in de sector wel op orde zijn.

Het tweede wat u moet weten, is het doel: het oogmerk waarmee structuren worden opgezet en waarvoor vermogensstromen lopen. Hebt u dat ook volledig?

De heer **Elias**:

Wij hebben dat goed gedocumenteerd.

De **voorzitter**:

Ja, maar «goed gedocumenteerd» is iets anders dan het weten.

De heer **Elias**:

Nee, wij weten dit. Als je het hebt gedocumenteerd, weet je in ieder geval waarom men iets doet en hoe het loopt. Als er een wijziging is in stromen gelden of van het beleid, wordt elk jaar bekeken hoe cliënten zich manifesteren in hetgeen je in je compliancedossier hebt. Als daaruit een ombuiging van activiteiten staat, stel je gelijk zo'n vraag.

De **voorzitter**:

Het is een wereld waarin heel veel op papier is vastgelegd, maar waarin de realiteit niet altijd met dat papier overeenkomt. U zegt echter: ik weet het, en ik weet ook inhoudelijk wat die stromen zijn; ik weet wie de belanghebbenden zijn en ik weet de inhoudelijke motieven die door de vennootschappen en rechtsstructuren heen gaan.

De heer **Elias**:

Ik zal wel niet objectief zijn en voor eigen parochie spreken, maar dé autoriteiten die het toezicht op ons uitoefenen, op het kantoor van United Nederland of Curaçao, Luxemburg of Londen, kunnen beamen dat wij, elk jaar of anderhalf jaar als er een controle is, voldoen aan de meerderheid van de vereisten die door de toezichthouder worden opgelegd.

De heer **Van Dam**:

Ik ga nog even door op de verplichting die u hebt als trustkantoor, namelijk om te doorgronden met wie u zakendoet en waarom die zaken worden gedaan. Misschien kan ik dat het best doen aan de hand van een concreet voorbeeld. Stel dat ik als Nederlander mijn hele leven keihard heb gewerkt, bijvoorbeeld appeltaarten verkocht of biefstukken gehakt, wat je maar kunt bedenken. Op een gegeven moment denk ik: ik heb in mijn hele leven al genoeg belasting betaald. Van een buurman van een buurman van een buurman heb ik gehoord dat ik meneer Elias moet bellen. Ik bel u op en vraag u: kunt u mij helpen, want ik heb een abonnement op NRC Next en ik heb gelezen dat ik bij u terecht kan als ik het echt niet meer weet. Wat geeft u mij dan als advies?

De heer **Elias**:
Het eerste wat ik u vraag, is: wie is uw fiscale adviseur?

De heer **Van Dam**:
Oké, dus u stuurt mij naar een fiscaal adviseur.

De heer **Elias**:
U belt mij, neem ik aan.

De heer **Van Dam**:
Ja, ik heb u gebeld. Uw nummer staat op de site, zo weet ik.

De heer **Elias**:
Dat weet ik. Ik stuur u niet naar de fiscaal adviseur. Ik vraag: hebt u een fiscaal adviseur geraadpleegd? Als de persoon in kwestie nee zegt, zeg ik: vertelt u uw verhaal. Als ik hoor wat de cliënt wil, zeg ik: het lijkt mij dat u fiscaal advies nodig hebt.

De heer **Van Dam**:
Hebt u misschien een suggestie voor bij wie ik in Nederland terecht kan?

De heer **Elias**:
Er zijn tig belastingadvieskantoren.

De heer **Van Dam**:
Ik geloof best dat er tig kantoren zijn, maar dat is een antwoord op een andere vraag. Mijn vraag was: hebt u voor mij een suggestie?

De heer **Elias**:
Ik kan u sturen naar Loyens & Loeff, of PwC.

De heer **Van Dam**:
Zijn dat kantoren waar u regelmatig zaken mee doet?

De heer **Elias**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Oké. Het gaat wat ver om het hier over één adviseur te hebben, maar stel: ik ga in Nederland naar een adviseur toe die u mij hebt gesuggereerd. Als ik het goed begrijp, maakt die een bouwtekening voor mij?

De heer **Elias**:
De adviseur hoort uw wenken en wensen aan en gaat – als u het toch over een bouwtekening hebt – tekenen.

De heer **Van Dam**:
Die gaat tekenen?

De heer **Elias**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Hij zal mij, denk ik, ook uitleggen hoeveel het kost om het huis dat zij tekenen, te laten bouwen?

De heer **Elias**:

Ja, daar hebt u recht op.

De heer **Van Dam**:

Goed. Dan heb ik een bouwtekening en een idee van hoeveel het moet gaan kosten. Kan ik dan al bij u terecht?

De heer **Elias**:

Als het zin heeft om op Curaçao ...

De heer **Van Dam**:

Mijn adviseur zegt dat dat ontzettend zin heeft.

De heer **Elias**:

Dan kijk ik naar het advies. Als daarin staat dat alles binnen het kader van de wetgeving van Nederland of Nederland en Curaçao mogelijk is, dan kan ik die persoon helpen.

De heer **Van Dam**:

Oké. Moet ik dan met het vliegtuig naar u toe of kan ik de bouwtekening ook naar u mailen, opsturen of faxen? Hoe werkt dat allemaal?

De heer **Elias**:

Sommige mensen nemen het vliegtuig; die willen weten wie ik ben, wie mijn medewerkers zijn en hoe het kantoor eruitziet.

De heer **Van Dam**:

Ik neem het vliegtuig. Ik plak er een weekje Curaçao aan vast, wat heel aangenaam schijnt te zijn. Op mijn eerste werkdag meld ik me bij u. Wat dan?

De heer **Elias**:

Dan bespreekt u met mij het advies van de adviseur. Ik zeg dan: de adviseur zegt dit, dat en dat. Misschien zeg ik dat iets mij moeilijk lijkt omdat sommige onderdelen op Curaçao niet echt mogelijk zijn. Ter plekke stel ik dan voor: zal ik uw adviseur bellen? Ik bel dan uw adviseur, u zit erbij en we komen er wel of niet uit.

De heer **Van Dam**:

Stel: we komen eruit.

De heer **Elias**:

Dan zetten we op wat uw adviseur heeft aangegeven, rekening houdend met de vigerende lokale wetgeving.

De heer **Van Dam**:

Uiteraard, want wij zouden niets in strijd met de wet willen doen.

De heer **Elias**:

Dan bent u een cliënt die goed luistert naar uw adviseur.

De heer **Van Dam**:

Wat dan? Wat moet er dan gebeuren, wil dat huis gebouwd gaan worden?

De heer **Elias**:

Afhankelijk van de structuur? Ik heb u gezegd dat wij een paar producten hebben. Als de cliënt een bv wil, of een nv ...

De heer **Van Dam**:

Ik presenteer me bij u als een voormalige slager, die eindeloos biefstukken heeft gemaakt en daarmee zijn rijkdom heeft verworven. Maar misschien ben ik wel een drugsdealer. Hoe weet u dat? Natuurlijk hebt u daar een scherpe intuïtie voor, maar los daarvan en geobjectiveerd: hoe weet u wie ik ben?

De heer **Elias**:

Wij bekijken het paspoort, wij doen ons onderzoek. Wij vragen ook naar de herkomst van het vermogen en uw middelen. U zegt dat u uw slagerij en biefstukken hebt verkocht. U meldt dat die middelen bij de ABN zijn. Wij doen dan bij de ABN navraag, maar het schijnt dat die middelen daar niet zijn. Ik geef u dan nog een kans en vraag u waar die middelen wél zijn. Als u mij dan zegt dat u zich hebt vergist, dat ze bij een bank in Oostenrijk of Luxemburg zijn, vraag ik u echt waarom u dat gedaan hebt. Als u mij niet kunt vertellen waarom u dat gedaan hebt, bel ik uw adviseur op, om beleefd te blijven. Uw adviseur zal dan zeggen: ik begrijp niet waarom daar niet de waarheid over gesproken is.

De heer **Van Dam**:

Nu heb ik altijd vlees gebruikt van Oostenrijkse bergkoeien; daarom staat dat geld in Oostenrijk.

De heer **Elias**:

Dan had u mij niet moeten zeggen dat u dat geld bij de ABN had gestald.

De heer **Van Dam**:

Dat heb ik ook niet gezegd; dat bracht u in.

De heer **Elias**:

Nee, u vraagt aan mij: wat doe ik? Ik moet een aanknopingspunt hebben om erachter te komen dat het vermogen dáár is, bij die bancaire instelling, om te weten of het klopt wat u zegt over die Oostenrijkse koeien.

De heer **Van Dam**:

Het klopt allemaal.

De heer **Elias**:

Als het allemaal klopt, als het advies klopt en u geen wet overtreedt, dan zult u wel als cliënt worden aangenomen, want u doet niets verkeeds.

De heer **Van Dam**:

Wat voor inhoudelijke maatstaven hanteert u om erachter te komen of het klopt? Dat lijkt me namelijk best moeilijk in uw positie. U krijgt niet alleen slagers uit Nederland; als ik u goed begrijp, krijgt u met die 2.000 rechtspersonen misschien wel mensen uit de meest idiote hoeken en gaten van de wereld bij u op bezoek.

De heer **Elias**:

Nou, ze komen niet allemaal op bezoek.

De heer **Van Dam**:

Als ze niet op bezoek komen, lijkt dat me nog moeilijker.

De heer **Elias**:

Of adviseurs. Ik zeg niet dat iedereen komt. Het zou te gek zijn als alle 2.000 mensen, of 1.000 mensen, op bezoek zouden komen; dat zou niet correct zijn.

Wij hebben verschillende mogelijkheden om achter iemands identiteit te komen, achter zijn achtergrond en zijn cv: wat heeft hij gedaan?

De heer **Van Dam**:

Kunt u daar iets van noemen? Daar gaat het mij natuurlijk om.

De heer **Elias**:

Wij kunnen onderzoek doen via de geijkte instrumenten die wij hebben.

De heer **Van Dam**:

Ik ben een heel nieuwsgierig mens: wat zijn «geijkte instrumenten» voor u?

De heer **Elias**:

Er zijn kantoren, die wereldwijd fungeren, waarbij je kunt aankloppen. Er zijn ook mogelijkheden om via autoriteiten te vragen naar de gegoedheid van iemand. Dat kunnen wij doen. Vaak werken de autoriteiten ook mee.

De heer **Van Dam**:

In hoeveel gevallen doet u dat? Is het een uitzondering dat u van dat soort lijnen gebruikmaakt of gaat u meestal wel uit van de eerlijke ogen van de slager?

De heer **Elias**:

Nee, nee. Van iedereen die komt, wordt het paspoort gezien. Sowieso wordt het op de bekende World-Check losgelaten. Daarvan moet je lid zijn; niet iedereen mag dat. Daarbij wordt bekeken of die persoon een acceptabel iemand is, met een nette reputatie. Dat geldt voor iedereen.

De heer **Van Dam**:

Hebt u weleens mensen afgewezen?

De heer **Elias**:

Jazeker.

De heer **Van Dam**:

Kunt u daarvan een geanonimiseerd voorbeeld geven?

De heer **Elias**:

Dat waren mensen die het juiste verhaal niet hadden verteld. Of mensen die in een bepaald land bezig waren geweest met niet-correcte activiteiten. Ik heb het daarbij niet over belastingontduiking.

De heer **Van Dam**:

U hebt het dan over criminaliteit.

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

U moet volgens de «Landsverordening toezicht trustwezen» – zoals dat volgens mij heet; ik heb mijn huiswerk gedaan – uitzoeken wie u voor zich

hebt en u moet uitzoeken waar een eventuele geldstroom vandaan komt. Daar gaat het altijd om.

De heer **Elias**:

Ik heb u gezegd dat wij dat redelijk makkelijk kunnen doen.

De heer **Van Dam**:

Maakt u daarbij ook gebruik van het beeld van die adviseur? Iemand levert u die klant namelijk aan. Stel dat die belastingadviseur in Nederland zegt: joh, Greg is een vriendje van mij; die is hartstikke goed, maak je geen zorgen.

De heer **Elias**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Nee? Of hebben belastingadviseurs geen vriendjes?

De heer **Elias**:

Ik ga uit van mijn eigen onderzoek. Ik ben dat ook verplicht. U zei dat juist terecht: het moet volgens de Landsverordening.

De heer **Van Dam**:

Ik heb op de site van uw trustkantoor gekeken. Daar hebt u een mooi mission statement staan, dat u volgens mij wel zult kennen, «In living our mission, United Trust maintains a policy of working», en daar komt-ie: «transparently with all involved in the process». Ik vrees dat ik dit even in het Nederlands moet vertalen, omdat we hier in het Nederlandse parlement zitten: «In het verwerkelijken van onze missie hanteert United Trust een strategie om openlijk of transparant samen te werken met allen die betrokken zijn in het proces». Ik weet niet of ik voor deze vertaling een heel hoog cijfers zou krijgen.

De heer **Elias**:

Het gaat.

De heer **Van Dam**:

Ik zat wat te worstelen met dat «transparently». De kern van de zaak is namelijk dat ik, als slager, juist naar u toe ga om niet zo veel transparantie om mij heen te hebben; anders was ik wel in Nederland gebleven.

De heer **Elias**:

Nee. U bent bij een adviseur geweest. Die adviseur heeft u een advies gegeven: dat u op Curaçao, Luxemburg of elders een bedrijf of structuur kunt opzetten die bij u past.

De heer **Van Dam**:

Dan kan ik mezelf toch keurig bij de Kamer van Koophandel op Curaçao inschrijven en mezelf als bestuurder daarvan etaleren? Dat gebeurt niet; dat bent u.

De heer **Elias**:

Omdat elke nv of bv sedert jaren beheerd en bestuurd moet worden door iemand die een kantoor of bedrijf met een trustvergunning heeft.

De heer **Van Dam**:

Ik kan toch ook gewoon zelf een bedrijf starten op Curaçao?

De heer **Elias**:
Dat mag u morgen doen, natuurlijk.

De heer **Van Dam**:
De mensen maken toch juist van uw diensten gebruik om niet in de boeken te staan?

De heer **Elias**:
Nee hoor. Je moet namelijk een bestuurder hebben die vergunninghouder is.

De heer **Van Dam**:
Ja, als je van een trustkantoor gebruikmaakt.

De heer **Elias**:
Daar hebben we het nu toch over?

De heer **Van Dam**:
Jawel, maar ik zit dus even naar dat «transparently» te kijken, naar die transparantie. Mij dunkt dat dit een kernactiviteit van die trust is: het niet-hebben van transparantie.

De heer **Elias**:
Dat klopt niet.

De heer **Van Dam**:
Nee? Dat zie ik verkeerd?

De heer **Elias**:
Ik zeg niet dat u dat verkeerd ziet. Ik zeg: ik denk niet dat dat correct is.

De heer **Van Dam**:
Stel dat ik van de Nederlandse fiscus ben. Laten we er even van uitgaan dat ik de bevoegdheid heb om u op te bellen. Stel dan dat ik u opbel, en zeg: kan het kloppen dat die en die bij u een bedrijf of vennootschap hebben? Die zijn dan de UBO. Ik schat in dat u dan niet positief zult antwoorden.

De heer **Elias**:
Als de betreffende inspecteur duidelijk aangeeft waarom het gaat, en ook op welke artikelen hij zich beroept en aan mij schriftelijk meldt dat hij mij gaat bellen, dan werk ik mee. Dat is niets bijzonders.

De heer **Van Dam**:
Nee, maar de grap is natuurlijk dat die inspecteur niet zo snel zal weten dat hij in het onderzoek naar een concrete Nederlandse belastingplichtige bij u moet zijn. Dat bedoel ik met het gebrek aan transparantie.

De heer **Elias**:
Hier zit een tegenstrijdigheid in. Ik begrijp niet wat u nu zegt. Ik begrijp wel waar u naartoe wilt, maar ik begrijp niet waarom zoiets niet transparant is. Je neemt iemand netjes aan. Je weet wie die persoon is. Je weet waar het vermogen vandaan komt. Je weet hoe het advies luidt. Op basis van al die facetten blijkt die man iemand met een goede naam; hij heeft in ieder geval geen slechte reputatie. Als je zoiets opzet, is het op een transparante manier gebeurd.

De heer **Van Dam**:

Daarmee hanteert u wel een heel beperkte reikwijdte voor die transparantie: dat is dan de transparantie tussen u en degene die uw cliënt is.

De heer **Elias**:

Nee, de transparantie jegens de jurisdictie waarin ik werk. Ik moet volgens de Wet toezicht trustkantoren aan bepaalde voorwaarden voldoen, en dat doe ik. Waarom is dat niet transparant?

De heer **Van Dam**:

Ik heb het over de jurisdictie waar u niet voor werkt, namelijk die van Nederland.

De heer **Elias**:

Ik werk niet in Nederland. Wij hebben daar een kantoor met directeurs ...

De heer **Van Dam**:

Dat is een andere zaak.

De heer **Elias**:

... begrijpt u? Dat zijn mensen die een eigen verantwoordelijkheid hebben.

De heer **Van Dam**:

Laat ik het nog een keer heel expliciet stellen. In uw missie gebruikt u het woord «transparant». Ik stel – en daarin ben ik het met u oneens, zo denk ik op basis van ons vraag-en-antwoorduitwisseling – dat u uw brood juist voor een belangrijk deel verdient, met alle oprechtheid waarmee u dat doet, met het tenietdoen van een stuk transparantie.

De heer **Elias**:

Dat ben ik echt niet met u eens. Zoals wij zaken doen, is het transparant. Anders moeten we misschien het woord «transparant» anders definiëren.

De heer **Van Dam**:

Misschien is het een tip voor u om nog eens naar uw missie te kijken.

De heer **Elias**:

Tja.

De **voorzitter**:

Maakt u ook gebruik van aandelen aan toonder?

De heer **Elias**:

Die zijn er nog, maar als je aandelen aan toonder voor een cliënt hebt uitgegeven, behoor je die certificaten op kantoor in je bezit te hebben. Je moet ook elk jaar aan de centrale bank tonen dat je van een bepaald bedrijf aandelen aan toonder onder je houdt. Het is een bijna uitgestorven concept. De meeste mensen willen zelfs hun statuten wijzigen, want statuten kunnen een optieartikel hebben met «naam en/of toonder», opdat voortaan alleen naamaandelen mogelijk zijn. Toonderaandelen wil bijna niemand meer. Immers, banken en andere internationaal opererende dienstverleners zien daar het nut niet van in.

De **voorzitter**:

Waarom niet? Ik zie er het nut wel van in, voor als ik geld of vermogen gemakkelijk aan iemand anders wil geven. Ik heb dan het briefje bij me en kan het ergens, wellicht bij een trustkantoor, ophalen.

De heer **Elias**:

Nee, ik denk niet dat je bij een trustkantoor geld kunt ophalen.

De **voorzitter**:

Nee, je kunt aanspraak maken op het geld dat daar wordt beheerd, als je er de aandelen van hebt. We hebben in de Panama Papers gezien dat het volop werd gebruikt.

De heer **Elias**:

Dat is Panama; wij zitten op Curaçao. Nu heb je de aandelen of op kantoor, of de aandelen worden beheerd door een – noem het maar zo – gerespecteerde bank, die voldoet aan de vereisten van de toezichthouder.

De **voorzitter**:

Er is een discussie gaande, in Nederland maar ook internationaal, over het meer en breder bekendmaken van de uiteindelijk belanghebbende. Veel mensen zijn daar tegenstander van, die zeggen dat hun privacy daardoor in gevaar komt. Hoe staat u in die discussie?

De heer **Elias**:

U verwijst naar een openbaar register?

De **voorzitter**:

Ja: de uiteindelijk belanghebbende, de UBO.

De heer **Elias**:

Mits het register alleen toegankelijk is voor de respectievelijke autoriteiten, die daar een belang bij hebben: de fiscus, het OM, de centrale bank of een combinatie van die groep. Ik vind niet dat dit openbaar moet zijn voor Jan en alleman.

De **voorzitter**:

Om welke reden?

De heer **Elias**:

Het gaat niemand aan.

De heer **Nijboer**:

Het gaat niemand wat aan.

De heer **Elias**:

Nee, natuurlijk niet. U bent een persoon en u hebt recht op uw privacy. U weet dat u in een register komt te staan, dus u bent bekend bij de autoriteiten. Sorry, maar ik kijk nu even naar de heer Van Dam. Het gaat om een stukje transparantie. Wij weten dan dat de heer Van Dam in het register staat, in Nederland of elders, en dat is toegankelijk voor de autoriteiten. Ik vind dat de heer Van Dam daar recht op heeft.

De heer **Nijboer**:

We bekijken het nu breder; ik vraag nu niet direct naar uw kantoor. Trustkantoren en de trustsector worden breder wel gebruikt voor andere activiteiten, naast belastingontduiking en -ontwijking. Dat blijkt evident uit die Panama Papers. Daar zijn zelfs premiers voor afgetreden. Aan mensen die misdrijven hadden begaan en op internationale lijsten stonden, werden toch diensten verleend. Wat denkt u dat er nodig is om dat te voorkomen?

De heer **Elias**:

Het register, naamaandelen. Maar ja, bij naamaandelen kun je er weer een structuur bovenop zetten.

De **voorzitter**:

Dat weet u wel te adviseren.

De heer **Elias**:

Nee hoor, dat kan iedereen in de wereld adviseren; daar hoeft je niet echt heel slim voor te zijn. Maar zo'n register helpt. Als het in een specifiek land niet kan in een register, om wat voor reden ook, dan moet het in ieder geval gedeponeerd worden bij de betreffende toezichthouders, en bij de autoriteiten die daar recht op hebben.

De **voorzitter**:

U werd het zojuist niet eens met collega Van Dam over transparantie. Ik denk dat u het met mij ook niet eens gaat worden op het terrein van de fiscaliteit. De heer Van Dam kwam bij u met de vraag of een biefstukken-slager via een fiscaal adviseur minder belasting op al zijn bedrijfswinsten zou kunnen afdragen. U zei: als uiteindelijk alles netjes volgens de regels gaat, faciliteer ik dat.

De heer **Elias**:

Als iemand in Nederland 25% moet betalen en hij conform alle regelgeving in Luxemburg 15% mag betalen ...

De heer **Nijboer**:

Dan is hij gek als hij dat niet doet?

De heer **Elias**:

Dat zeg ik niet, maar die meneer heeft dan die optie. Daar mag hij gebruik van maken, mits hij alles netjes volgens de regels doet.

De **voorzitter**:

Dat soort zaken faciliteert uw trustkantoor, als het netjes volgens de regels ...

De heer **Elias**:

Als dat volgens de regels gaat.

De **voorzitter**:

De fiscalist adviseert het, maar u zet de structuren neer die daarbij kunnen helpen.

De heer **Elias**:

Als blijkt dat je op Curaçao 15% mag betalen en in Nederland 25% of 22%, en je geen enkele bepaling in Nederland daarmee bruuskeert of schoffeert, maar wel die besparing van 7 of 8% behaalt, dan mag dat.

De **voorzitter**:

Zeker, dat mag.

De heer **Elias**:

Als u dat aan mij vraagt, zeg ik: ja.

De **voorzitter**:

U bent dan niet in overtreding, maar u werkt wel mee. Een van de eerdere vragen in dit verhoor, ook van mijzelf, was of het voor een van de rechtspersonen waarvoor u beheert, ook om fiscale redenen was opgesteld. Uw antwoord daarop was niet al te bevestigend, terwijl u nu ...

De heer **Elias**:

Nee, omdat u de vraag nu anders stelt. Kunt u mij aangeven wat er verkeerd aan is?

De **voorzitter**:

Wat er verkeerd is aan belastingontwijking?

De heer **Elias**:

Nee, we hebben het nu niet over belastingontwijking. Het is een belastingbesparing.

De **voorzitter**:

Laten we de definities hanteren zoals die in de wetenschap gebruikelijk zijn. Belastingontduiking is strafbaar; dat is tegen de wet en mag niet. U zegt dat u daar niet aan meewerkt. Belastingontwijking is legaal; dat is het gebruikmaken van allerlei structuren, die niet altijd zijn beoogd om er een belastingbesparing mee te realiseren, maar daar toch maximaal gebruik van maken. Als de heer Van Dam met zijn biefstukken gewoon in Nederland was gebleven en niets had opgezet, had hij veel meer belasting betaald. Nu gaat deze gepensioneerde slager via structuren werken. Die zijn weliswaar legaal maar daar niet voor bedoeld. Belastingverdragen zijn bedoeld voor reële ondernemingen die ook op Curaçao wat doen of daar handelen.

De heer **Elias**:

Nu zegt u, even tussen de regels door, dat dat niet zo is bedoeld voor personen, maar alleen voor ondernemingen.

De **voorzitter**:

Van belastingverdragen wordt graag gebruikgemaakt. Ze zijn bedoeld om dubbele belastingheffing te voorkomen.

De heer **Elias**:

Ik heb uitdrukkelijk die 15% en 25% genoemd. Als we nu toch technisch gaan praten: als je er geen enkele belastingbepaling mee bruuskeert en er een besparing van 10 procentpunten mee behaalt, dan mag dat.

De **voorzitter**:

Dat heet wel «belastingontwijking».

De heer **Elias**:

Nee, ook dat ben ik niet met u eens. «Belastingontwijking» moet goed worden gedefinieerd.

De **voorzitter**:

Dat zijn wij aan het doen. Ik heb uw opinie daarover vernomen. Laten we het in ieder geval eens worden over de conclusie: de Nederlandse fiscus krijgt daardoor minder binnen dan hij anders had binnengekregen.

De heer **Elias**:

De Curaçaoose of Luxemburgse fiscus, of die van elk ander land waar de cliënt naartoe gaat, krijgt zo ...

De voorzitter:

Ja, die krijgen meer. Maar Nederland, waar al die biefstukken zijn verkocht en dat daarvoor alles heeft gedaan, krijgt door die structuren minder. Dat is de logische conclusie.

De heer Elias:

Als de cliënt een goed advies heeft gekregen ...

De voorzitter:

Ja. En als het mag.

De heer Elias:

... en het niet in strijd is met de fiscale bepalingen van Nederland.

De voorzitter:

Mag ik u daarover nog een morele vraag stellen? Ik zie dat u veel aan goede doelen geeft. Dat komt niet heel veel in de media, maar het staat wel op uw site vermeld. U kiest die zelf. De publieke zaak houdt onder andere in: goed onderwijs, een goede infrastructuur, goede culturele voorzieningen. Dat zijn toch allemaal belangrijke publieke goederen, die we eigenlijk met zijn allen zouden moeten betalen?

De heer Elias:

Ik betaal daaraan mee, heel veel. Uit mijn goede doelen.

De voorzitter:

Wat vindt u van het standpunt dat iedereen die geld verdient, dan wel met zijn vermogen dan wel met een inkomen, naar vermogen een evenredig deel aan belastingen moet betalen in het land waar hij ...

De heer Elias:

Daar ben ik het helemaal mee eens.

De voorzitter:

U bent het daarmee eens. U werkt er met uw bedrijf niet aan mee dat zaken soms knellen, ook al is het legaal en volgens uw definitie «belastingbesparend»?

De heer Elias:

Belastingbesparing. Nogmaals, die meneer heeft ervoor gekozen om elders te gaan wonen en betaalt in een andere jurisdictie 5 of 8% minder.

De voorzitter:

Nou, hij is daar niet gaan wonen. Hij is er met het vliegtuig heen gegaan.

De heer Elias:

Nee, die meneer krijgt een advies. Hij mag in Nederland blijven, maar gelooft u mij, als de heer Van Dam in Nederland blijft, heeft hij die besparing hier. De heer Van Dam wordt dan door zijn adviseur als volgt geadviseerd: als er middelen aan de heer Van Dam worden uitgekeerd en de heer Van Dam woont in Dordrecht of Haarlem, dan zal hij bij zijn ib-aangifte ook weer worden belast, alleen in een ander tarief. Als hij en zijn adviseur dan alles bij elkaar hebben opgeteld, blijkt dat het toch aantrekkelijk is om elders een vennootschap op te richten. De fiscus loopt dus geen bedragen mis.

De voorzitter:

Er zijn mensen die beweren dat je, als je heel vermogend bent, heel weinig belasting hoeft te betalen. Als je slim genoeg bent, kun je met behulp van de beste fiscale experts over de hele wereld de beste juridische constructies en entiteiten opzetten waardoor je eigenlijk geen belasting meer hoeft af te dragen, of weinig belasting. Herkent u dat?

De heer **Elias**:
Hebt u het over mij?

De **voorzitter**:
Nee.

De heer **Elias**:
Ik betaal namelijk heel veel belasting. Maar dit zijn verhalen. Het is zo ruim ... Natuurlijk zullen de mensen die dat kunnen, zich omringen met of zich laten adviseren door de beste adviseurs.

De **voorzitter**:
Hebt u er ook een moreel oordeel over als zij dat doen? Zijn ze dan slim of handig?

De heer **Elias**:
Slim, handig.

De **voorzitter**:
Het mag allemaal. Juridisch is het allemaal in orde.

De heer **Elias**:
Als die persoon zich daar goed bij voelt ... Ik weet niet wat de beweegredenen van mensen zijn. Ik heb daar geen oordeel over.

De **voorzitter**:
U faciliteert dat, als het mag.

De heer **Elias**:
Als het mag volgens de regels ...

De **voorzitter**:
Oké.

De heer **Elias**:
... en je zeker weet dat er in de keten van jurisdicties waarin deze mensen opereren – je ziet immers alle adviezen – geen verkeerde zaken plaatsvinden, dan heeft die meneer, omdat hij zo gestructureerd is, een voordeel en voorsprong op ons.

De heer **Van Dam**:
Maar mijnheer Elias, het is toch wel heel duidelijk dat ik dan bij u kom om minder belasting te betalen?

De heer **Elias**:
Dat blijkt niet uit het advies van uw adviseur.

De heer **Van Dam**:
Nee?

De heer **Elias**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Ik meen dat Bram Vermeulen ooit in een lied zong: «Als ik niet kijk, heb ik het niet gezien». Zo'n gevoel bekruipt mij. Of is dit een beetje de professionele houding in deze wereld?

De heer **Elias**:

U moet dat niet doen. Mensen die komen met verkeerde ideeën en doelstellingen, dat is bijna uit de tijd.

De heer **Van Dam**:

Ja?

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Misschien komt het wel door deze ondervragingen dat die mensen allemaal denken: dat moet maar niet meer.

Ik heb nog een paar vragen aan u. U beheert vermogens voor mensen en organisaties. Ik kan me het volgende voorstellen. Ik ga nu terug naar mijn situatie van slager. Als ik plotseling kom te overlijden, en ik zaken niet goed heb geregeld, dan zit u daar met mijn vermogen. U krijgt dan geen aanwijzingen meer. Mijn vermogen zweeft dan maar ergens op Curaçao. Hoe werkt zoiets in de praktijk?

De heer **Elias**:

In onze praktijk gebeurt dat niet. Via uw adviseurs hebt u altijd bij een notaris een wensenlijst, brief of testament achtergelaten. U laat zoiets achter bij de mensen die u adviseren, buiten ons om.

De heer **Van Dam**:

Als iemand komt te overlijden of anderszins in het ongerede geraakt, nemen anderen dus die plaats in? Reikt u zoiets dan aan?

De heer **Elias**:

Dan dienen zich mensen aan met de nodige legitimatie en instructies, die verifieerbaar zijn. Of de familie zelf.

De heer **Van Dam**:

Ik moet dat dan wel tegen mijn mensen zeggen.

De heer **Elias**:

Het is wel verstandig dat u meldt wie die mensen zijn, die moeten worden opgebeld als u iets overkomt of als u geestelijk niet meer vermogend bent.

De heer **Van Dam**:

Hebt u ooit een situatie meegemaakt waarin dat tot problemen leidde?

De heer **Elias**:

Ik heb die situatie twee keer meegemaakt, maar dat leidde niet tot problemen.

De heer **Van Dam**:

Wat was dat voor situatie?

De heer **Elias**:

Dat was een stichting. De personen in kwestie hadden het goed geregeld.

De heer **Van Dam**:

Een andere vraag. Uw hebt uw relatie met belastingadviseurs al uitgelegd: dat zijn de mensen die het bedenken, u voert het uit.

De heer **Elias**:

Nee, nee. Ik voer niet alles uit. Ik voer het uit als het goed is.

De heer **Van Dam**:

Hebt u ook contact met accountants?

De heer **Elias**:

Bedoelt u contact met accountants voor het doen van een accountantscontrole op jaarstukken, of gewoon met accountantskantoren die jaarstukken maken?

De heer **Van Dam**:

Ja, of accountantskantoren die met dat soort bouwtekeningen aankomen.

De heer **Elias**:

Bijna niet, nee; niet dat ik weet. Meestal zijn het accountantskantoren voorzien van adviseurs die fiscaal wel onderlegd zijn, die die diensten leveren.

De heer **Van Dam**:

Hoe is het contact met banken? Wat is hun rol in dit verhaal?

De heer **Elias**:

Banken kunnen transacties uitvoeren. Sommige banken hebben ook een vermogensbeheerpoot. Als u die slager bent, dan bieden zij aan uw adviseur of aan u vermogensbeheerproducten aan. Wij verrichten transacties en andere zaken met die banken.

De heer **Van Dam**:

Zult u in het algemeen mensen adviseren om een bank op Curaçao te nemen?

De heer **Elias**:

Als de cliënt dat wil. Als de cliënt wil dat ik in Oostenrijk bankrekeningen aanhoud, en mij vraagt welke ik kan aanbevelen ...

De heer **Van Dam**:

Dat maakt eigenlijk niet uit.

De heer **Elias**:

Nee, de cliënt kan dat vragen. U zei: beveelt u banken aan op Curaçao? Dat doe ik alleen als de cliënt dat vraagt.

De heer **Van Dam**:

Tot slot een impertinente vraag, maar ik denk dat dat ook moet kunnen: wat kost het mij nou? Ongetwijfeld zal dat afhangen van hoe ingewikkeld ik die kerstboom wil maken, maar stel dat ik met een redelijk eenvoudige

bouwtekening bij u kom. Wat kost het mij dan om een rechtspersoon of constructie in de lucht te krijgen en te houden?

De heer **Elias**:

Een eenvoudige? Bedenk dat u belasting moet betalen. Het is ook afhankelijk van wat de inkomstenstromen zijn of welke vormen van inkomsten u hebt. U moet er rekening mee houden dat we aan jaarstukken moeten voorbereiden en dat er een aangifte moet worden ingediend. Het is afhankelijk van de complexiteit, maar het beheer van een zaak als de uwe zou 5.000 dollar per jaar kosten.

De heer **Van Dam**:

Met 5.000 dollar per jaar heb ik mijn fee aan de Kamer van Koophandel betaald en die aan u, en mijn belastingaangifte gedaan?

De heer **Elias**:

De fee voor de Kamer van Koophandel is niet zo veel: dat is maar 75 gulden of dollar.

De heer **Van Dam**:

Dat is toch vier biefstukken, dus in mijn beleving heel veel.

De heer **Elias**:

U hebt er hard voor gewerkt.

De heer **Van Dam**:

Precies. En hoeveel kost het om het spulletje op te richten?

De heer **Elias**:

2.100 dollar, waarvan 1.800 dollar voor de notaris: notariskosten, leges enzovoort. Het trustkantoor zelf heeft een marge van 300 dollar, om dit te coördineren.

De heer **Van Dam**:

Stel dat het mij is te doen om dat fiscale voordeel te behalen, wat allemaal mag. Ik heb het over die tien procentpunten. Bij welk bedrag wordt het dan interessant om überhaupt die vliegreis te maken, om jaarlijks die bedragen neer te tellen en dat soort dingen? Tot welk bedrag adviseert u mij om er maar niet aan te beginnen?

De heer **Elias**:

Dat vind ik moeilijk. Als je met een al bestaand vermogen komt of als de omvang daarvan bekend is, kun je gaan rekenen: 22% of 15%.

De heer **Van Dam**:

Je kunt ook terugrekenen. Dan reken ik terug wat het kost, die 10%, en wat het vermogen moet zijn waarbij zo iets zinnig is. Dat is de vraag.

De heer **Elias**:

Dat kunt u doen, maar vaak doet de fiscalist dat.

De heer **Van Dam**:

Ik vraag het aan u.

De heer **Elias**:

Ik kan de rekensommetjes maken door te bekijken wat u verwacht aan rendement uit uw vermogen te behalen, met de vermogensbeheerder ...

De heer **Van Dam**:

Dat was niet mijn vraag. De vraag is: vanaf welk bedrag?

De heer **Elias**:

Dat kan ik u echt niet zomaar zeggen. Elke casus staat op zich. Dit is geen wet van Meden en Perzen, we moeten daarvoor rekenen.

De heer **Van Dam**:

En toch bel ik u op. Ik zeg u: mijnheer Elias, vanaf welk bedrag heeft het zin om een ticket naar Curaçao te kopen om mij door u verder te laten adviseren?

De heer **Elias**:

U moet geen ticket kopen als u mij niet echt vertelt waar u elk jaar op rekt en wat uw behoeften zijn, omdat u dit, dat en dat moet. Als u dat niet aan mij door de telefoon of via uw adviseur kunt melden, moet u die reis zeker niet maken. U bent wel welkom als toerist.

De heer **Van Dam**:

U wilt eigenlijk geen bedrag noemen.

De heer **Elias**:

Ik kan dat niet.

De heer **Van Dam**:

Ik zeg eens wat: een ton. Zijn dat bedragen die u in uw praktijk tegenkomt?

De heer **Elias**:

Dat u een ton per jaar over wilt houden?

De heer **Van Dam**:

Dat ik een ton bij u stal en dat u dat voor mij beheert.

De heer **Elias**:

Ik denk niet dat je daarmee in deze wereld een vermogensbeheerder krijgt om dat te doen. Dat bedrag is te klein.

De heer **Van Dam**:

Welk bedrag dan wel?

De heer **Elias**:

1 mio of daarboven.

De heer **Van Dam**:

Eigenlijk is de omvang van het vermogen voor de vermogensbeheerder dus bepalend om het interessant te maken, en niet zozeer wat het voor u interessant maakt?

De heer **Elias**:

Daar ik geen vermogensbeheerdiensten verleen of aanbied, is dat correct. Zij bepalen wat zakelijk verantwoord is, binnen hun bedrijfsvoering, en hoe zij dan met dat geld van u omgaan.

De heer **Van Dam**:

Goed. Ik heb verder geen vragen.

De heer **Van der Lee**:

Is er bij de andere leden nog behoefte om vragen te stellen? Dat is het geval. We beginnen bij mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

Mijnheer Elias, u bent een echte Curaçaoënaar en kent veel mensen op het eiland. Kent u ook de president van de centrale bank?

De heer **Elias**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Klopt het dat hij ook bij de Bank Nederlandse Antillen de leiding heeft gehad?

De heer **Elias**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

U vertelde dat u uw bedrijf in 2002 verkocht aan Fortis. Toen ging dat Fortis Intertrust heten?

De heer **Elias**:

Nee, het was eerst «MeesPierson Intertrust». Daarna kwam Fortis geleidelijk aan met de wens om de naam of het merk «Fortis» ...

Mevrouw **Leijten**:

Ja, en toen verdwenen die twee andere namen op de achtergrond.

De heer **Elias**:

Nee, «Intertrust» bleef staan omdat dat in de markt een bekende handelsnaam was.

Mevrouw **Leijten**:

Oké. In die tijd, dus na 2002, werkte u voor de overdracht van alles bij MeesPierson Intertrust. Dat hebt u net verteld tegen mijn collega.

De heer **Elias**:

Ja, ik had de leiding over de hele groep.

Mevrouw **Leijten**:

Was dat ook de periode waarin u voor het eerst contact zocht met Mossack Fonseca?

De heer **Elias**:

Dat weet ik niet. Nee, daarvóór heb ik ook een cliënt gehad, en die staat nog steeds in de boeken. Die was ook in beheer bij Fonseca.

Mevrouw **Leijten**:

Dus ook voordat Fortis MeesPierson in beeld kwam, had u al contact met Mossack Fonseca. De journalisten die onderzoek hebben gedaan naar aanleiding van het lekken bij dat Panamese advocatenkantoor schrijven dat Elias vanuit Curaçao regelmatig contact heeft met Mossack Fonseca in Panama over vennootschappen van zijn klanten. «Elias» komt 312 keer in de Panama Papers voor, van 2004 tot 13 juni 2014. In zijn eerste contacten met de Panamezen verwijst Elias hen voor referenties over hem naar de Bank Nederlandse Antillen onder leiding van Tromp. Werkt het zo? Als je

contact zoekt met een, tja, «tussenkantoor voor structuren», moet je ook referenties meenemen?

De heer **Elias**:

Nee. Ten eerste begrijp ik die 312 niet.

Mevrouw **Leijten**:

Dat hoeft natuurlijk niet over 312 contracten te gaan. Het kan ook mailverkeer zijn over eenzelfde vennootschap.

De heer **Elias**:

Ik persoonlijk, 312 keer met Fonseca?

Mevrouw **Leijten**:

Ja, in die tien jaar.

De heer **Elias**:

Dat vind ik zeer vreemd, maar goed. Ik geloof het niet en weet niet waar ze dat vandaan hebben.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt toen dus niet uw contact met de huidige president van de centrale bank van de Antillen ingezet als referentie?

De heer **Elias**:

Die heeft daar niets mee te maken. Het zou kunnen dat men iets bedoelt wat erg wordt gevraagd, namelijk: vallen jullie onder het toezicht van de centrale bank?

Mevrouw **Leijten**:

Was Tromp toen ook al de president daarvan?

De heer **Elias**:

Het heeft niets met Tromp te maken, maar met de autoriteit. De centrale bank is toezichthouder.

Mevrouw **Leijten**:

Even voor mijn begrip: de Bank Nederlandse Antillen is de centrale bank?

De heer **Elias**:

Ja. De centrale bank is de toezichthouder.

Mevrouw **Leijten**:

Vroeg Mossack Fonseca daarnaar?

De heer **Elias**:

Ja. Dan vragen ze: heb je de trustvergunning? Zo ja, dan stuur je een kopie van de trustvergunning. Die hadden we natuurlijk, alle bedrijven die bij het consortium Fortis Intertrust MeesPierson behoorden. Je stuurt dan een kopie van je vergunning. Men zou dan kunnen zeggen: kunnen we het bij de centrale bank nagaan? Wij zeggen dan: ja, je kunt de centrale bank bellen; kijkt u maar op de website en belt u die bepaalde persoon, het hoofd toezicht.

Mevrouw **Leijten**:

Is de heer Tromp ook klant bij u?

De heer **Elias**:

De heer Tromp heeft bij mij een Stichting Particulier Fonds gehad.

Mevrouw **Leijten**:

Ik ben helaas nooit op Curaçao geweest, maar ik heb mij laten vertellen dat het een overzichtelijk eiland is. U kent daar veel mensen.

De heer **Elias**:

Nee.

Mevrouw **Leijten**:

Nee? U bent daar toch wel een bekend man?

De heer **Elias**:

Ik herhaal het heel uitdrukkelijk: ik ken niet veel mensen. Dat mensen mij kennen, is een andere zaak.

Mevrouw **Leijten**:

Oké, maar u beheert 2.000 stichtingen, bv's, cv's, SPF's op Curaçao. Die komen van buiten Curaçao. Wat is de meestgebruikte route?

De heer **Elias**:

Vroeger, in de jaren tachtig en negentig, werd de Belastingregeling voor het Koninkrijk redelijk veel gebruikt voor verschillende structuren. Nu is het de wereld. Het kan ook iemand uit Brazilië zijn, uit Colombia of uit Amerika.

Mevrouw **Leijten**:

Ik vraag dit omdat uit dat grote lek bij Mossack Fonseca blijkt dat u in die tien jaar 312 keer contacten heeft gehad. U gelooft dat zelf niet, maar dat zijn gegevens die de journalisten eruit hebben gehaald. We laten dat nu even in het midden. Ontstond er toen, in 2004, een nieuwe route?

De heer **Elias**:

Panama is altijd Panama geweest.

Mevrouw **Leijten**:

Panama is altijd een route geweest.

De heer **Elias**:

Nee, het is altijd Panama geweest: een onbelaste jurisdictie, waarvan er in het Caraïbisch bassin een stuk of zes zijn. Er is niets bijzonders aan Panama, hoor.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt ongeveer vijftien bedrijven die ook via Mossack Fonseca lopen.

De heer **Elias**:

Op dit moment tien; in onze groep, dus niet alleen bij Fonseca. Het zijn er twee of drie bij Fonseca. De andere bij Arias & Fábrega en een ander kantoor, maar van dat andere kantoor heb ik nu niet de naam paraat.

Mevrouw **Leijten**:

Panama als land dus. Hebben ze daar bij Mossack Fonseca ook weleens aan u gevraagd om entiteiten voor hen of hun cliënten op te richten?

De heer **Elias**:

Nee, waarom zouden ze? Zij zijn redelijk bekend en populair in het aanbieden van hun diensten. Ze hebben mij daar niet voor nodig.

Mevrouw **Leijten**:

Ik moet me dit dus zo voorstellen: u beheert op Curaçao 2.000 entiteiten, voert daarvan kantoor, doet aangiftes, maakt jaarverslagen, maar het gaat daarbij altijd om mensen van buiten Curaçao.

De heer **Elias**:

Ik denk dat er misschien twee of drie mensen lokaal het gebruik hebben van een bv of SPF. En dat mag, het is conform de wetgeving. Iedereen mag een SPF gebruiken.

Mevrouw **Leijten**:

Op de eerste dag van onze verhoren kwam de heer Van Koningsveld bij ons langs, die veel studie heeft gemaakt van de zogenoemde offshoreconstructies. Die heeft hij als volgt gedefinieerd: je kunt spreken van «offshore» als een entiteit op een gegeven moment in een ander land wordt opgezet zonder echte economische activiteiten. Dat kan voor de fiscus zijn, maar ook om er ander geld doorheen te laten lopen. Hebben al die 2.000 stichtingen, bv's, nv's of SPF's economische activiteiten op het overzichtelijke Curaçao?

De heer **Elias**:

Nee, niet allemaal.

Mevrouw **Leijten**:

Dus het zijn offshoreconstructies.

De heer **Elias**:

Ik weet niet wat die meneer bedoelt met «offshoreconstructies».

Mevrouw **Leijten**:

Hij bedoelt daarmee dat er ergens een entiteit is, een rechtspersoon, waarin activiteiten of geld zijn ondergebracht, terwijl daar in dat gebied geen economische waarde tegenover staat. De eigenaar is dus elders. U beschreef net de heer Van Dam met zijn verkochte slagerij.

De heer **Elias**:

U zei de heer Van Koningsveld? O, dan weet ik wie hij is. Hij gebruikt het woord «offshore» verkeerd. Ik denk dat hij bedoelt: is er substantie of is er geen substantie, heb je te maken met reële economische activiteiten of niet?

Mevrouw **Leijten**:

Ja, dat laatste dus.

De heer **Elias**:

Het woord «offshore» is dan verkeerd gebruikt.

Mevrouw **Leijten**:

Hij probeert een definitie te geven. In ieder geval een van de dingen die daarbij hoort, is de vraag: is er economische activiteit? Dat geldt voor die 2.000 dus nauwelijks.

De heer **Elias**:

Je kunt niet zeggen dat ze allemaal een economische activiteit hebben. Maar een economische activiteit is ook het aanhouden of kopen van een huis en het huis in een SPF inbrengen. Maar ja, dat vindt de heer Van Koningsveld misschien niet actief.

Mevrouw **Leijten**:

De aankoop van een huis is een activiteit voor één keer.

De heer **Elias**:

Vandaar dat ik zeg dat de heer Van Koningsveld dat misschien geen economische activiteit vindt, of niet iets duurzaam. Het gaat om het beheren en beleggen van geld, en in dat geval van onroerend goed.

Mevrouw **Leijten**:

Wij doen onderzoek naar fiscale constructies. De journalisten die over de Panama Papers hebben geschreven, zeggen eigenlijk: waarom zou je nog naar het buitenland gaan voor een fiscale constructie als je het hier in Nederland gewoon keurig en volgens de belastingwet opgeeft? Sinds 2010 is de regelgeving hier namelijk dat afgezonderde particuliere vermogens, ook al zijn ze via een enorme constructie elders op de wereld ondergebracht, worden gelinkt aan de persoon die de uiteindelijke belanghebbende is, die dit ook weer moet melden bij de Belastingdienst. Als iemand dat meldt bij de Belastingdienst, betaalt hij er belasting over. Waarom zou je dan nog zo'n constructie opzetten?

De heer **Elias**:

Dat hoeft niet.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, dat hoeft dan niet meer.

De heer **Elias**:

Je hóéft het niet te doen. Je mag ook in Nederland blijven. Niemand heeft iemand daartoe verplicht.

Mevrouw **Leijten**:

En het kost ook nog 5.000 dollar per jaar.

De heer **Elias**:

Natuurlijk. Je moet ook in Nederland blijven als je vindt dat je in Nederland moet blijven. Niemand heeft ooit tegen iemand gezegd dat hij naar Curaçao, Malta, Luxemburg of Zwitserland moet gaan. Ik in ieder geval niet, hoor.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, maar u zegt dat u goed onderzoek doet naar de mensen, dat zij zich aan de wetten houden, dat het geld een goede herkomst heeft, dat de mensen niet iets kwaads in de zin hebben en het niet crimineel hebben verkregen. Dat betekent volgens de Nederlandse belastingwetgeving dat iemand aangeeft dat er op Curaçao afgescheiden particulier vermogen is.

De heer **Elias**:

Dat moet je doen; dat heb ik daarnet ook tegen de heer Van Dam gezegd.

Mevrouw **Leijten**:

Wat is dan nog het voordeel om bij u diensten af te nemen?

De heer **Elias**:

Daarvoor moet u bij de adviseur zijn en bij de cliënt zelf.

Mevrouw **Leijten**:

U vraagt hun dat ook niet.

De heer **Elias**:

Waarom iemand op Curaçao bij mij komt, als alles klopt, en alles toch in Nederland moet worden aangegeven, hetgeen je doet volgens het advies? Nee, ik vraag dat niet.

Mevrouw **Leijten**:

Is er in uw dienstverlening op Curaçao met die 2.000 entiteiten een verandering opgetreden? Is er voor u een verandering zichtbaar geweest toen die wetgeving in Nederland in 2010 inging? Zijn er Nederlandse particulieren, vermogenden, geweest die zeiden dat ze de structuur niet meer nodig hadden?

De heer **Elias**:

Nee, althans niet bij mij of ons kantoor. Misschien wel bij andere.

De heer **Bruins**:

Mijnheer Elias, het woord «substantie» viel. Als een bedrijf of persoon of vennootschap bij u langskomt en een entiteit wil oprichten, heeft die entiteit per definitie substantie, omdat u daarvoor zorgt, omdat uw activiteiten maken dat er substantie is. Mag ik het zo stellen?

De heer **Elias**:

Mijn activiteiten, of liever de activiteiten van mijn kantoor, houden niet automatisch in dat de cliënt substantie heeft. Als de cliënt substantie nodig heeft, dan zullen we hem helpen om substantie te creëren. Bedoelt u dat?

De heer **Bruins**:

Ja, maar iets specifiek: de activiteiten die u dan uitvoert, zoals voor het jaarverslag, een bankrekening aanhouden, bestuursvergaderingen houden, zijn de activiteiten die uw kantoor uitvoert en die maken dat er voldoende substantie is?

De heer **Elias**:

Dat is afhankelijk van hoe je het woord «substantie» definieert. Ik verzorg gewoon de beheerstechnische en beheersdiensten, de administratieve diensten die wij kunnen verzorgen. Ik kan die ook voor een andere jurisdictie verzorgen.

De heer **Bruins**:

Ik heb het meer over «substantie» volgens de regelgeving.

De heer **Elias**:

Volgens de regelgeving? Als ik het wetsontwerp over nieuwe substantie-eisen erop nalees, weet ik dat je daar in Nederland aan voldoet als je een kantoor huurt. Natuurlijk heb je een trustkantoor nodig, en dat mag je gebruiken. En naast het kantoor en trustkantoor moet je toch wel € 100.000 aan salarissen en kosten maken.

De heer **Bruins**:

Ja, dat zijn de nieuwe regels.

De heer **Elias**:

Daar heb ik het over: het wetsontwerp over substantie-eisen.

De heer **Bruins**:

Uw kantoor kan de diensten leveren die ervoor zorgen dat die substantie er komt?

De heer **Elias**:

Zeker.

De heer **Bruins**:

Mijn tweede vraag. Ik vond het mooi om te horen dat uzelf persoonlijk nog vijftien cliënten onder u hebt. U bent meewerkend voorman, en dat is mooi. Zijn dat voor u de belangrijkste klanten? Handelt u die zelf af? Of de leukste casussen?

De heer **Elias**:

Nee hoor, dat kan ik niet zeggen.

De heer **Bruins**:

Zijn het de grootste vermogens?

De heer **Elias**:

Dat is niet nodig hoor, niet per se.

De heer **Bruins**:

Niet per se. Die kunnen er dus tussen zitten. Dat is voor u geen onderscheidende factor om ze voor uzelf of voor een van uw werknemers te kiezen. Welke sector is het meest vertegenwoordigd? U hebt er een aantal genoemd, maar welke komt het meest voor?

De heer **Elias**:

Het zijn meestal mensen op leeftijd, IT, bancaire, infrastructurele werken, mensen die leiding geven aan grote bedrijven, multinationals. Daar moet u aan denken.

De heer **Bruins**:

Wat komt in die 50 het meest voor?

De heer **Elias**:

Mensen die voor grote bedrijven hebben gewerkt, bonusafspraken hebben gemaakt en na hun vertrek in goed overleg of op pensioengerechtigde leeftijd zijn vertrokken uit de groep en gefortuneerd zijn geworden.

De heer **Bruins**:

Het zijn dan vermogende particulieren geworden.

De heer **Elias**:

Nou, dat hoeft niet. Ze zijn meestal al vermogend. Maar het zijn geen vermogende particulieren uit Nederland, als u daarop doelt.

De heer **Bruins**:

Dat had u eerder al gezegd. Het zijn wel vermogenden uit andere jurisdicties.

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Het volgende om nog een laatste punt op te helderen. U zei: know your customer, de uiteindelijk begunstigde. U zei verder dat je bij autoriteiten kunt navragen of het gedrag van de potentiële cliënten die komen, acceptabel is, en dat je daarvoor ook bij kantoren kunt aankloppen. Corrigeert u me als het niet zo is, maar uit uw woorden begrijp ik dat er kantoren zijn waaraan het UBO-onderzoek kan worden uitbesteed, dus waaraan je kunt vragen om dat voor jou te doen.

De heer **Elias**:

Wij besteden dit niet uit. Wij doen additioneel onderzoek.

De heer **Bruins**:

U doet additioneel onderzoek op die kantoren?

De heer **Elias**:

Nee, wij hebben vragenlijsten. Stel dat iemand zegt wat hij heeft gedaan en er over zeven van de tien punten duidelijkheid bestaat, maar we er bij drie punten niet achter komen; dan kun je bedrijven benaderen, als je daar duidelijkheid over wilt hebben.

De heer **Bruins**:

Hoe heet zo'n soort bedrijf? Dit is een speler in de keten die ik in onze verhoren nog niet ben tegengekomen.

De heer **Elias**:

Dat zijn bedrijven die backgroundchecks doen, die achtergrondinformatie kunnen achterhalen over mensen.

De heer **Bruins**:

Hebben zij bigdata-achtige methoden?

De heer **Elias**:

Of zij zoiets zelf hebben, of informatie kunnen betrekken of in ieder geval toegang daartoe hebben, weet ik niet.

De heer **Bruins**:

Hebt u specifiek contact met een zo'n bedrijf of gebruikt u er meerdere?

De heer **Elias**:

We gebruiken ze niet zo vaak, maar het zijn er wel meerdere.

De heer **Bruins**:

Bevinden die zich ook op Curaçao?

De heer **Elias**:

Nee.

De heer **Bruins**:

Voor u in het buitenland dus. Hebt u ook contact met zo'n soort bedrijf in Nederland?

De heer **Elias**:

Nee.

De heer **Bruins**:

Dank u wel.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Elias, ik wil nog even met u kijken naar de discussie over Panama en de Panama Papers. U zei het belangrijk te vinden om duidelijk te maken dat u niet 312 vennootschappen bij Mossack Fonseca heeft.

De heer **Elias**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

En u schrok van het feit dat die suggestie werd gewekt.

De heer **Elias**:

Ik heb geen 312 vennootschappen bij Fonseca; United niet en ikzelf zeker niet.

De heer **Paternotte**:

Duidelijk. U vond het belangrijk om dat recht te zetten.

De heer **Elias**:

Nou ja, ik hoor dat continu. De heer Van Dam zei dat dit ook in de kranten staat.

De heer **Paternotte**:

Hebt u er last van als dat in de kranten staat?

De heer **Elias**:

Nee hoor; je mag wel een beetje fantaseren, maar ik vind dat dat niet te gek moet worden.

De heer **Paternotte**:

U hebt er op zich geen last van als in de kranten staat dat u 312 vennootschappen bij Mossack Fonseca hebt?

De heer **Elias**:

Als je daar last van krijgt omdat de autoriteiten, de toezichhouder of de fiscale autoriteiten je daarop aanspreken, is dat vervelend, maar uit een gesprek komt dan wel naar voren dat dat niet het geval is.

De heer **Paternotte**:

Wat de journalisten zeggen en schrijven, is dat zij die database hebben en dat zij uw persoonlijke naam daarin 312 keer zien voorkomen; niet zozeer als vennootschappen, maar in de correspondentie van mensen en in de administratie van Mossack Fonseca. United Trust en de andere bedrijven binnen uw groep komen 1.200 keer voor in de administratie en correspondentie van Mossack Fonseca.

De heer **Elias**:

Bedoelen ze dat er e-mails zijn gestuurd over één SA of Panamees?

De heer **Paternotte**:

De Panama Papers bestaan uit de administratie en correspondentie, dus dat zou zo zijn.

De heer **Elias**:

Als er 30 keer per jaar wordt gecorrespondeerd over een vennootschap die je wel hebt bij Fonseca, en dat 20 keer gebeurt, dan begrijpen we elkaar. Dan wel, maar men moet niet zeggen dat ik 312 ...

De heer **Paternotte**:

Ik kom nu op mijn vraag. Dat United Trust 1.200 keer voorkomt in de administratie en correspondentie van Mossack Fonseca, kan dus wel waar zijn.

De heer **Elias**:

United Trust Curaçao? Nee.

De heer **Paternotte**:

United Trust Curaçao dus niet. Maar United Trust wel. Of: alle bedrijven binnen uw groep kunnen best 1.200 keer zijn voorgekomen in de administratie en correspondentie?

De heer **Elias**:

Omdat ze correspondentie hebben gevoerd over die vijftien of twintig cliënten. Ze mogen correspondentie voeren met het kantoor van Fonseca.

De heer **Paternotte**:

U hebt zo'n vijftien à twintig cliënten, die bij een van de bedrijven binnen uw groep bij Mossack zijn terechtgekomen?

De heer **Elias**:

Op dit moment hebben we er nog twee bij Fonseca, althans ons kantoor op Curaçao.

De heer **Paternotte**:

Op dit moment twee? Zijn dat er minder dan vroeger?

De heer **Elias**:

Nogmaals, er zijn twee of drie vooraanstaande en oude kantoren die een goede reputatie hebben; of inmiddels hadden, als ik het goed begrijp.

De heer **Paternotte**:

U had een samenwerking met andere kantoren in Panama: Arias en ook Morgan & Morgan?

De heer **Elias**:

Nee, dat zegt mij niets. Arias & Fábrega wel. Ik heb daar contact mee gehad, dus die ken ik.

De heer **Paternotte**:

Mossack Fonseca is natuurlijk uitgebreid in het nieuws geweest door de Panama Papers; dat hebt u ongetwijfeld meegekregen. U zei zelf al dat er in de financiële industrie in alle hoeken dingen gebeuren die niet goed zijn. Dat kwam bij Mossack Fonseca prominent naar voren. Herkende u dat, uit uw samenwerking met Mossack Fonseca?

De heer **Elias**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Wat is uw oordeel over dat kantoor?

De heer **Elias**:

Zij hebben ons altijd correct en netjes behandeld en zijn altijd heel professioneel geweest. Ze hebben altijd de juiste vragen gesteld: wie zit

daarachter, waarom? Ik heb daar dus geen oordeel over, behalve dan gebaseerd op wat ik heb meegemaakt met Fonseca.

De heer **Paternotte**:

Wat is uw oordeel over hetgeen u heeft gelezen over Mossack Fonseca?

De heer **Elias**:

Ik heb de rapporten niet gelezen. Ik heb alleen iets gevolgd van bepaalde bekende mensen die hieraan in hun politieke leven politieke consequenties hebben verbonden. Pijnlijk.

De heer **Paternotte**:

Dat waren dus politieke mensen die zo'n PEP-hit hadden en naar wie Mossack Fonseca niet daadwerkelijk onderzoek had gedaan? Hebt uzelf weleens cliënten geweigerd omdat ze op een sanctielijst stonden?

De heer **Elias**:

Als iemand op een sanctielijst staat, doen we het niet; dat vraagt namelijk om problemen.

De heer **Paternotte**:

Daar komt u dan achter als u de naam nagaat. Hebt u weleens cliënten geweigerd omdat u erachter kwam dat ze op een sanctielijst stonden?

De heer **Elias**:

Daarna pas? Ja, natuurlijk. Als iemand drie jaar later wel op een sanctielijst voorkomt, dan zullen we hem aanspreken. Een compliancedossier wordt elk anderhalf jaar ...

De heer **Paternotte**:

U spreekt nu over hoe u in het algemeen te werk gaat. Dat begrijp ik heel goed, maar mijn vraag was of u weleens een cliënt hebt geweigerd omdat u hem op een sanctielijst aantrof.

De heer **Elias**:

Niet dat ik me kan herinneren. Ik praat nu alleen over Curaçao. Voor de groep zou dat zeker kunnen.

De heer **Paternotte**:

Van uzelf kunt u zich zoiets niet herinneren. Hebt u weleens de samenwerking met een cliënt beëindigd, omdat u er, zoals u aangaf, drie jaar later achter kwam? Ik zie aan u dat u dat weleens hebt gedaan.

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

En die cliënt verscheen toen op een sanctielijst.

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hoe gaat u dan te werk?

De heer **Elias**:

Hij krijgt een schrijven: onze overeenkomst zegt dat we een driemaanden-opzegtermijn hebben en u wordt beleefd verzocht om een andere dienstverlener op te zoeken.

De heer **Paternotte**:

Was dat iemand die daarvoor ook al op een sanctielijst stond?

De heer **Elias**:

Nee, dat was niet het geval.

De heer **Paternotte**:

Toen u dus zakendeed met deze persoon, stond hij nog niet op een sanctielijst.

Ik wil nog even met u naar een belangrijk moment in uw loopbaan: op 1 januari 2007 werd United Trust opgericht, eigenlijk een dag waarop uzelf nog de leiding had bij MeesPierson Intertrust. U vertelde dat u 15 tot 20% van de klantenportefeuille meenam en daarvoor ook heeft betaald.

De heer **Elias**:

Van de totale Fortis MeesPierson Intertrustportefeuille, wereldwijd.

De heer **Paternotte**:

Van de totale, wereldwijde Fortis MeesPierson Intertrustportefeuille hebt u 15 tot 20% meegenomen. Die klanten gingen automatisch mee?

De heer **Elias**:

Nee. Sommige klanten zeiden dat ze bij Fortis MeesPierson bleven. Je moet daar dus toestemming voor vragen. Dat was ook een van de eisen van de verkopende partij. Dat ging in goed overleg. Je kunt niet zomaar meelopen.

De heer **Paternotte**:

Hoe ging dat in zijn werk? Eerst werd er bekeken welke klanten met u mee wilden en daarna moest u betalen voor het overnemen van die klanten?

De heer **Elias**:

Door tegen elkaar te zeggen: kunnen we tot een vergelijk komen, zijn jullie het ermee eens, kan ik de portefeuille overnemen? Er golden wel voorwaarden, en een daarvan was hetgeen u vroeg.

De heer **Paternotte**:

Namelijk dat de klant instemt. Hoeveel personeel ging er mee?

De heer **Elias**:

Toen was dat 25 tot 30 man.

De heer **Paternotte**:

25 tot 30 van de 800 à 900 mensen?

De heer **Elias**:

Nee, nee. Het waren 800 à 900 mensen toen Intertrust werd verkocht ...

De heer **Paternotte**:

Dat was in 2002?

De heer **Elias**:

Het waren er iets minder vanwege wat versnippering, maar zeker 600 à 700 mensen in de totale groep.

De heer **Paternotte**:

Dat was eind 2006. Eerst 25 à 30. Laat ik het dan zo zeggen: met iets minder dan 5% van de mensen nam u 15 à 20% van de klanten mee. Dat hebt u goed gedaan.

De heer **Elias**:

Dat kan wel waar zijn, ja.

De heer **Paternotte**:

Zijn er later nog oude klanten van u, die in eerste instantie bij Intertrust bleven, overgestapt naar United Trust?

De heer **Elias**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Veel?

De heer **Elias**:

Nee, niet veel, maar het waren er ook niet weinig. Het was geen niet-noemenswaardig aantal, maar ook weer niet volumineus. Dat is gedurende de laatste tien jaar gebeurd.

De heer **Paternotte**:

Wat was voor die mensen de reden om naar United Trust over te stappen?

De heer **Elias**:

De dienstverlening.

De heer **Paternotte**:

Ze vonden uw dienstverlening beter.

De heer **Elias**:

Daarvoor moet u bij de desbetreffende cliënten zijn, maar ik denk het wel.

De heer **Paternotte**:

Ja?

De heer **Elias**:

Adequaat reageren, ervoor zorgen dat je je zaken op orde hebt, dat je consequent blijft handelen en dat je een beetje verstand hebt van wat je aan het doen bent, dus dat je je dossiers kent.

De heer **Paternotte**:

Waren er ook mensen die wat dat betreft minder tevreden of ontevreden waren over Fortis MeesPierson Intertrust?

De heer **Elias**:

Dat weet ik niet. Dat wil ik niet zeggen.

De heer **Paternotte**:

Na 2007 kwam 2008, een bijzonder jaar voor de financiële sector omdat toen de financiële crisis, kredietcrisis of bankencrisis uitbrak. In november

2008 werd Fortis MeesPierson Intertrust overgenomen, onder andere door de Nederlandse Staat. Zijn er daarna nog klanten van dit, zo zou je eigenlijk kunnen zeggen, nieuwe staatstrustkantoor, naar United Trust overgestapt?

De heer **Elias**:
Dat zou kunnen.

De heer **Paternotte**:
Na november 2008?

De heer **Elias**:
Dat zou kunnen, ja. Ik weet het niet.

De heer **Van der Lee**:
Ik heb zelf ook nog een paar vragen. Is het voorgekomen dat De Nederlandsche Bank tekortkomingen constateerde bij United Trust in Nederland?

De heer **Elias**:
Voor zover die er waren, is dat gelijk geredresseerd.

De heer **Van der Lee**:
Ja, dus. Is er ook een ernstige tekortkoming geconstateerd?

De heer **Elias**:
Nee, niet dat ik weet.

De heer **Van der Lee**:
Hoe zit het met de toezichthouder in Engeland?

De heer **Elias**:
Nee. En ook niet in Luxemburg.

De heer **Van der Lee**:
En op Curaçao?

De heer **Elias**:
Ernstige tekortkomingen bij ons? Nee.

De heer **Van der Lee**:
En gewone tekortkomingen, voor zover die «gewoon» zijn?

De heer **Elias**:
Tja. Je krijgt dan een fatale datum om al je toonderstukken echt goed op orde te hebben. Bij de laatste telling van twee jaar geleden misten we vijf cliënten, die we niet konden tonen; we konden niet achter de originele toonderstukken komen, of achter leden, familieleden, noem maar op. Bij een x-aantal is dat een tekortkoming. Dat hebben wij natuurlijk moeten melden. Wij hebben dat dus ook gemeld en het is gecorrigeerd. Je krijgt er spijt voor om dat binnen een bepaald tijdsverloop te corrigeren.

De heer **Van der Lee**:
Ik kom nu even terug op de tekortkomingen die De Nederlandsche Bank constateerde. Betroffen die ook tekortkomingen in de know-your-customerformulieren?

De heer **Elias**:

Daarvoor zou ik mijn collegae moeten aanspreken. Ik dacht het niet.

De heer **Van der Lee**:

U bent overall bestuurlijk verantwoordelijk voor de groep en een tekortkoming volgens de toezichthouder lijkt mij een serieuze kwestie.

De heer **Elias**:

Ik heb geen overall toezicht ...

De heer **Van der Lee**:

U bent bestuurder.

De heer **Elias**:

Ja, ik ben bestuurder, maar voor alle vennootschappen coördineren ik en mijn medebestuurder de zaken. We bekijken of alles goed loopt. Als ons wordt gemeld dat er een tekortkoming is, wordt door ons wel gevraagd om dat heel snel op te pakken. Men meldt niet aan ons welke tekortkoming het betreft; daarbij heeft men zijn eigen discretie en een eigen bestuursbevoegdheid.

De heer **Van der Lee**:

Weet u, ik vind dat u heel zorgvuldig antwoord geeft. Wij zijn al een paar dagen met mensen in gesprek over verhullingspraktijken. Wij onderwerpen hen daarover. Door diverse lekken, onder andere de Panama Papers, hebben we gezien dat de kwaliteit van know-your-customerformulieren echt ver ondermaats is; als ze al worden ingevuld, dan staat er onjuiste informatie in. Wij hebben gesproken met de verantwoordelijke toezichthouder van De Nederlandsche Bank. Hij constateert dat drie op de vijf trustkantoren in Nederland ernstige tekortkomingen kent, en er zijn ook tekortkomingen bij de overige kantoren. Waarom moeten wij geloven dat de kwaliteit van de know-your-customerformulieren van uw kantoor hoog is, en wel zó hoog dat die de toets der kritiek kunnen doorstaan?

De heer **Elias**:

Omdat dat zo is. Onze compliance manual, onze manieren, onze wijzen van compliance, met know-your-customer en continue monitoring, voldoen voor zover ik weet aan de eisen van de centrale bank, dus DNB. Maar als DNB zegt dat wij het niet correct doen, dan heb ik het verkeerd.

De heer **Van der Lee**:

Dat heeft DNB toch al een paar keer geconstateerd, toch? Het vreemde is dat u niet eens weet waar de tekortkomingen over gaan, als ik u goed begrijp.

De heer **Elias**:

Maar ze hebben een paar keer tekortkomingen bij United in Amsterdam geconstateerd, zo zegt u.

De heer **Van der Lee**:

Dat zegt u zelf.

De heer **Elias**:

Nee, nee, dat zeg ik niet.

De heer **Van der Lee**:

Ik heb u gevraagd: zijn er tekortkomingen geconstateerd bij United in Nederland? Daar hebt u ja op gezegd.

De heer **Elias**:

Natuurlijk, er zijn altijd tekortkomingen. Als iemand beweert dat hij volkomen correct en goed is, is dat ook niet goed. Er zullen dus tekortkomingen zijn, maar niet van dien aard dat er kan worden gezegd: je formulieren kloppen niet, je procedures kloppen niet, jullie geven geen opvolging van wat jullie zes maanden geleden deden. Ik kan dat niet beamen. Het gebeurt bij ons heel netjes, heel correct en heel consciëntieus.

De heer **Van der Lee**:

Ik ga nog een ander onderwerp met u doornemen. U vertrouwt erg op de kwaliteit van het advies van de belastingadviseur, die een cliënt heeft betrokken.

De heer **Elias**:

Als hij goed is.

De heer **Van der Lee**:

Ja, als hij goed is. Ik meen ook dat u zei dat u ieder anderhalf jaar opnieuw de compliance moet doen. Nu leven we in een tijd waarin enorm veel verandert, ook in de fiscale wetgeving. Dit is uitvoerig besproken. Ik kan wel 25 maatregelen sinds 2008 noemen, nationaal en internationaal, die hebben geleid tot ingrijpende veranderingen in de fiscale wetgeving. Hoe weet u dat een constructie waarmee u akkoord bent gegaan, een paar jaar later nog steeds legaal is?

De heer **Elias**:

Wij volgen de literatuur en wij praten met adviseurs in de markt, die niet per se met cliënten bezig zijn, maar wel wetenschappelijk en anderszins, om bij te blijven. Dat ben je aan jezelf verplicht, om te kunnen weten of de constructie van de heer Van Dam nog steeds correct is binnen het raamwerk van het Koninkrijk. Dat moet je doen.

De heer **Van der Lee**:

Ik geloof dat u nu al 40 jaar actief bent in dit vak. Het moet toch heel vaak zijn voorgekomen dat nieuwe wetgeving tot aanpassingen van bepaalde constructies moest leiden. Hoe vaak komt zoiets voor?

De heer **Elias**:

Nieuwe wetgeving? Die komt vaak voor, heel vaak.

De heer **Van der Lee**:

Betekent dat dat het ook kan leiden tot het beëindigen van een relatie?

De heer **Elias**:

Nee. Sommigen beëindigen de relatie, die liquideren de vennootschap. Sommige relaties passen zich aan.

De heer **Van der Lee**:

Wat doet u met de relaties die zich niet aanpassen?

De heer **Elias**:

Dan meld ik echt aan hen: mijnheer Van Dam, het gaat je heel veel geld kosten als je deze relatie in stand houdt. Dan trekt men zelf wel zijn conclusies.

De heer **Van der Lee**:

Meldt u dat ook bij de autoriteiten?

De heer **Elias**:

Nee hoor. Het gaat namelijk heel veel belastingcentjes opleveren, dus de belastingautoriteiten zullen wel blij zijn.

De heer **Van der Lee**:

Goed. Nu mijn laatste vraag. In de afgelopen jaren hebben we de China Leaks gehad, de Offshore Leaks, de Swiss Leaks, de Lux Leaks, de Panama Leaks. Vreest u een United Trustleak?

De heer **Elias**:

Ik zou zeggen: als ze dat doen, prima, maar ik denk niet dat er veel bijzonders te vinden zal zijn, buiten het feit dat de cliënten ... Tja, die zijn compliant.

De **voorzitter**:

En als dat van uw cliënten allemaal zou uitlekken, zou het natuurlijk allemaal openbaar zijn.

De heer **Elias**:

Als alles bij United wordt gelekt, is alles inderdaad openbaar.

De heer **Van Dam**:

«Transparently».

De heer **Elias**:

Nee, ik ben het niet eens met uw benadering van het woord «transparently». Wij zijn zeer transparant bezig.

De **voorzitter**:

Daar hebben we het al over gehad. Wij zijn aan het eind gekomen van dit verhoor. Ik dank u wel.

Sluiting 16.35 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 12 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Favié.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 9.31 uur.

De **voorzitter**:
Goedemorgen, mijnheer Favié.

De heer **Favié**:
Goedemorgen.

De **voorzitter**:
Welkom bij de parlementaire ondervragingscommissie die ziet op fiscale constructies in zowel Nederland als het buitenland. U wordt gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen om de eed af te leggen. Ik vraag u met de eed te bevestigen dat u de gehele waarheid en niets dan de gehele waarheid zult vertellen.

In handen van de voorzitter legt de heer Favié de eed af.

De **voorzitter**:
U staat nu onder ede.

Wij bieden alle deskundigen en getuigen de mogelijkheid om een position paper in te dienen. U hebt dat ook gedaan. Het document zal worden geplaatst op de website van de Tweede Kamer. Daarnaast bieden we alle getuigen en deskundigen de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. U hebt aangegeven daarvan gebruik te willen maken. Ik geef u daarvoor graag de gelegenheid.

De heer **Favié**:
Mijn naam is Jan Favié. Ik ben financieel opgeleid, maar ben als directeur van Promogroup, sinds 1997, expert geworden in internationaal beheer van intellectuele eigendomsrechten. Sinds 1972 is Promogroup de eigenaresse en niet slechts de licentiehouder van alle wereldwijde intellectuele eigendomsrechten die zijn gecreëerd door de Rolling Stones. Bovendien is Promogroup eigenaresse van het archief van de Rolling Stones, met onder andere de masteropnames en de muziekinstrumenten. Promogroup is niets meer en niets minder dan de onderneming voor de exploitatie en bescherming van hun IE-rechten. Dat is ons werk.

Als directeur ben ik onder meer verantwoordelijk voor de volgende activiteiten. Ik ben verantwoordelijk voor de financiële begeleiding van projecten en producties, zoals album- en dvd-opnamen, documentaires en merchandise. Ik ben verantwoordelijk voor het beheer van de wereldwijde merkenportefeuille, waaronder het bekende «tongue & lip»-logo, en het

optreden tegen inbreuken daarop. Ik ben verantwoordelijk voor het onderhandelen over en afsluiten van overeenkomsten en daarmee voor het exploiteren van de recordingrechten, publishingrechten, naburige rechten en auteursrechten. Ik ben verantwoordelijk voor de behandeling van aanvragen ten aanzien van het gebruik van deze rechten door derden, bijvoorbeeld ten behoeve van films en commercials. Ik ben verantwoordelijk voor de analyse van royaltystatements en het uitvoeren van royaltyaudits bij platenmaatschappijen en publishing companies. Ik ben verantwoordelijk voor het afrekenen met derden, zoals co-writers, producers en voormalige bandleden. Ik ben verantwoordelijk voor het beheer en aansturen van het archief, met onder andere de eerder genoemde masteropnames en muziekinstrumenten. Ik ben tot slot verantwoordelijk voor het voeren van de administratie, het financieel management van alle groepsgenootschappen en de strategische financiële planning, waarover ik straks wellicht iets meer kan vertellen.

Promogroup houdt een fysiek en reëel kantoor aan, dat is gevestigd op de Herengracht in Amsterdam. Promogroup heeft een ter zake kundige directeur met volledige bevoegdheden, een raad van commissarissen, bestaande uit twee leden, van wie de een in Nederland woont en de ander de manager van de band is. Promogroup heeft vijf ter zake kundige werknemers in dienst. Uiteraard hebben wij kantoorinventaris, computers, infrastructuur en alles wat bij een normaal kantoor hoort. Promogroup is geen trustkantoor, geen doelvennootschap, geen stallingsonderneming of welk fiscaal vehikel dan ook. Promogroup is een unieke onderneming die de rechten beheert van een unieke band. Het beeld in de media over ons is vaak niet helemaal correct. Hopelijk brengen mijn verklaringen en antwoorden in deze ondervraging vandaag daar verandering in.

De voorzitter:

Dank u wel. U bent inderdaad geen trustkantoor. U hebt ook geen trustvergunning. Dat is dus ook niet de titel waarop de commissie u heeft uitgenodigd. Zij wil wel graag weten wat er precies reilt en zeilt in Nederland ten aanzien van fiscale constructies en zal u daarover bevragen. De heren Paternotte en Van der Lee zullen het verhoor in eerste instantie afnemen, maar het kan ook zijn dat overige commissieleden een vraag aan u zullen stellen.

Het woord is aan de heer Paternotte.

De heer Paternotte:

Mijnheer Favié, goed dat u er bent. In uw openingsverklaring benoemt u een aantal punten die u ook in uw position paper hebt beschreven. Daarop gaan we zeker terugkomen in de loop van het verhoor. Voordat we dat doen, wil ik u even meenemen naar 1997. U zei al dat dit het moment was waarop u bij Promogroup kwam werken. Hoe kwam u in aanraking met Promogroup?

De heer Favié:

Uiteraard op een normale manier. Ik had een normale baan en vond het tijd om iets anders te gaan doen. Toen heb ik om mij heen gekeken en contact gehad met een werving- en selectiebureau. Na verloop van tijd belde het mij op met deze aanbieding.

De heer Paternotte:

U had daarvoor nog geen ervaring in de muziek- of entertainmentindustrie?

De heer **Favié**:

Nee. Ik werkte daarvoor in de wereld van de mode, voor een bedrijf dat een groothandel had in Nederland, kleding importeerde uit Italië en een aantal winkels runde. Tenminste, die winkels hadden wij opgezet. Daardoor had ik wel ervaring met merkenrechten. Mode is, zo zou je kunnen zeggen, aanpalend aan merchandise.

De heer **Paternotte**:

Toen u daar in 1997 ging werken, zat Promogroup al 25 jaar op de Herengracht. Het is natuurlijk enige tijd geleden, maar weet u nog wat in 1971, 1972 de reden was voor de Rolling Stones om deze vestiging in Amsterdam te openen?

De heer **Favié**:

Om te beginnen is het niet zozeer een vestiging. Als je «een vestiging» zegt, lijkt het alsof er andere vestigingen zijn. Het is geen vestiging, maar het enige kantoor. Ik was vrij jong toen zij daar startten aan de gracht. Ik heb daar natuurlijk later wel iets over gehoord. Er is ook veel in de media over geschreven. Dat had te maken met het feit dat op dat moment de belastingen in Engeland toch wel heel hoog waren. Die belastingen waren voor individuen zoals artiesten bij elkaar opgeteld richting 97% of zelfs 98%. Ik heb ook nog een keer een stuk in de krant gelezen waarin een heel aardige grafiek stond waaruit bleek dat een paar maanden lang de totale belastingdruk zelfs 103% was. De Stones hadden het in die tijd niet zo makkelijk. Het bleek dat ze de rechten uit de jaren zestig niet in hun bezit hadden. Ze hadden schulden en moesten een nieuwe start maken. Volgens mij is dat – als ik de krant goed heb gelezen – de reden geweest om Engeland te verlaten. Met dat tarief konden ze natuurlijk nooit meer hun problemen oplossen.

De heer **Paternotte**:

Dat hebben de Rolling Stones zelf eerder aangegeven. De hoge belastingen in Engeland waren de reden om op dat moment de merkrechten en intellectuele eigendomsrechten elders onder te brengen. In een artikel in de Volkskrant van 29 juli 2006 wordt beschreven dat prins Rupert zu Loewenstein in die tijd de Rolling Stones daartoe adviseerde. Daardoor zouden de bandleden zelf officieel komen te wonen op onder andere Jamaica en Mustique, een eiland dat behoort tot Saint Vincent en de Grenadines in het Caribisch gebied, en hun eigen hoofdkantoor hebben op de Herengracht in Amsterdam. Wat was het specifieke voordeel waardoor op dat moment de intellectuele eigendomsrechten naar Nederland gingen, terwijl er in principe nog 150 andere landen beschikbaar waren?

De heer **Favié**:

Ik ben bang dat ik u een klein beetje moet corrigeren. Op het moment dat zij uit Engeland vertrokken, waren er helemaal geen rechten. Het probleem voor hen was juist dat zij helemaal niets hadden. Het bekende «tongue & lip»-logo, dat valt onder het merkenrecht, hebben ze pas een paar jaar daarna ...

De heer **Paternotte**:

Er waren geen rechten vastgelegd?

De heer **Favié**:

... laten ontwerpen. En inderdaad, dat was juist het probleem. Ze hadden helemaal niks: geen geld, geen rechten, niets.

De heer **Paternotte**:

Die rechten zijn er gekomen nadat het kantoor er kwam als hoofdvestiging.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Is daarbij evengoed niet meegewogen wat dit zou betekenen qua belastingen op die rechten?

De heer **Favié**:

Mijn excuses, maar ik moet nog iets anders corrigeren. U zei dat een paar leden in de twee landen die u noemde gingen wonen, maar de volledige band is op dat moment – dat heb ik slechts uit de media en documentaires die wijzelf hebben gemaakt – naar Zuid-Frankrijk verhuisd. Daar zijn ze gaan werken aan hun eerste album, dat als titel «Exile on Main St.» had.

De heer **Paternotte**:

Ik citeerde een stuk uit de Volkskrant van 29 juli 2006, waarin wordt beschreven dat op advies van prins Rupert zu Loewenstein een lid van de band op Jamaica en een ander lid in Saint Vincent en de Grenadines zijn komen te wonen, formeel althans. Of dat fysiek is, weet ik natuurlijk niet. Dat staat ook niet in het stuk. Maar het klopt niet wat toen in de Volkskrant stond?

De heer **Favié**:

Nee, dat klopt niet.

De heer **Paternotte**:

Kunt u verklaren dat het er wel in staat?

De heer **Favié**:

Ja, verklaren, dat worden een beetje veel details. Er wordt veel over ons geschreven in de krant. Dat is toch niet altijd correct. Ik vind het zelf op zich wel jammer dat kranten nooit een keer bellen. We staan in het telefoonboek. Ik zit elke dag op kantoor. Zo heeft de NRC over mij geschreven dat ik de eigenaar ben van Promogroup. Ik ben meer dan 30 jaar abonnee van de NRC. Ze hebben mijn nummer, maar ze bellen niet even.

De heer **Paternotte**:

Voor dit stuk had de Volkskrant u wel gebeld. Althans, u wordt in het stuk opgevoerd.

De heer **Favié**:

Nee, men heeft mij niet gebeld. Met de Volkskrant is het nog iets specifieker. Voorafgaand aan dit stuk is de Volkskrant onder valse voorwendselen het kantoor binnengedrongen. Dat wekte niet echt mijn sympathie op.

De heer **Paternotte**:

Oké.

De heer **Favié**:

Ze hebben het nooit voorgelegd om de feiten te kunnen checken.

De heer **Paternotte**:

Ik begrijp dat het eenvoudigweg niet klopt. Het beeld dat in de Volkskrant wordt geschetst is dat er een fiscale constructie is opgetuigd waarvan Nederland deel uitmaakt, net als bijvoorbeeld vestigingsplaatsen in het Caribisch gebied. Maar het ging dus om Zuid-Frankrijk.

De heer **Favié**:

Absoluut.

De heer **Paternotte**:

Volgens het handelsregister was prins Rupert zu Loewenstein van 1984 tot 2007 steeds formeel betrokken bij Promogroup. Hij wordt vaak omschreven als het zakelijk brein van de Rolling Stones. Was hij dat ook?

De heer **Favié**:

Dat klopt, absoluut.

De heer **Paternotte**:

Wat was zijn taak binnen uw bedrijf?

De heer **Favié**:

Voor alle duidelijkheid: het is niet mijn bedrijf.

De heer **Paternotte**:

Het bedrijf waarvan u directeur bent.

De heer **Favié**:

De NRC zegt dat het mijn bedrijf is, maar dat is niet correct.

De heer **Paternotte**:

Ik zeg steeds «uw bedrijf», maar ik bedoel «het bedrijf waarvan u directeur bent».

De heer **Favié**:

Oké.

Toen ik begon in 1997 was prins Rupert de manager van de Rolling Stones. Het klopt dat hij het zakelijk brein was van de Rolling Stones en hij zogezegd de businessmanager was. In de muziekwereld zijn heel veel verschillende soorten managers, maar prins Rupert hield zich uitsluitend bezig met de zakelijke kant en niet met bijvoorbeeld de artistieke kant, waarmee andere managers zich wel bezighouden. Het gaat dan bijvoorbeeld om het positioneren en om het beslissen wanneer welk album of, zoals twintig jaar geleden, welke singles worden uitgebracht.

De heer **Paternotte**:

Ja.

De heer **Favié**:

Hij was tevens – dat is uiteraard openbare informatie – commissaris van Promogroup. In die zin hield hij toezicht op mij als directeur.

De heer **Paternotte**:

Dat is inderdaad te vinden in het verleden van Promogroup.

2006 is het moment waarop u bestuurder – dus niet eigenaar – werd van U2 Limited.

De heer **Favié**:
Dat klopt.

De heer **Paternotte**:
Bij Promogroup kwam u werken, maar met U2 Limited bent uzelf in aanraking gekomen. Zij zijn in Amsterdam terechtgekomen toen u directeur was.

De heer **Favié**:
Ja, dat klopt.

De heer **Paternotte**:
Hoe is dat zo gegaan?

De heer **Favié**:
Die twee firma's staan helemaal los van elkaar.

De heer **Paternotte**:
Bij de twee firma's gaat het dan om Promogroup en U2 Limited.

De heer **Favié**:
Pardon?

De heer **Paternotte**:
We hebben het over Promogroup en U2 Limited als u zegt dat die twee firma's los van elkaar staan.

De heer **Favié**:
Ja. Die staan compleet los van elkaar.

De heer **Paternotte**:
Ze delen alleen een adres.

De heer **Favié**:
Ja. Promogroup huurt een kantoorruimte op de Herengracht – ik zal het nummer niet noemen – op de tweede verdieping van een groot pand waar veel meer bedrijven zitten, misschien wel meer dan tien. U2 Limited zit inderdaad in hetzelfde pand, maar heeft een eigen huurcontract. Er wordt helemaal niets gedeeld met geen enkel ander bedrijf binnen het pand en ook niet met Promogroup.

De heer **Paternotte**:
Kunt u vertellen hoe U2 in Amsterdam is terechtgekomen?

De heer **Favié**:
Dat is natuurlijk een beetje moeilijk, want ikzelf ben niet betrokken geweest bij de verhuizing van U2 Limited. Binnen Europa is dat toegestaan vanwege het vrij verkeer van goederen, mensen en bedrijven. Zij hebben besloten om de Ltd te verhuizen naar Amsterdam. Toen ben ik via een gemeenschappelijk contact benaderd om die firma te gaan besturen.

De heer **Paternotte**:
U werd benaderd, dus u hoefde niet actief te acquireren. U bent benaderd met de vraag of u de firma wilde gaan besturen.

De heer **Favié**:
Ja.

De heer **Paternotte**:

Als ik het goed begrijp, is U2 Limited een buitenlandse vennootschap naar Europees gemeenschapsrecht met een vestiging in Amsterdam.

De heer **Favié**:

Ja, U2 Limited is een Ierse vennootschap.

De heer **Paternotte**:

Een Ierse vennootschap, ja.

Dit even ter introductie. Ik wil graag met u kijken naar de structuur van Promogroup en misschien naar die van U2 Limited. Promogroup is de moeder en daaronder hebt u verschillende dochtervennootschappen die allemaal 100% onderdeel zijn van Promogroup. Het gaat om Musidor BV, Promogracht BV, Promolane BV, Promotone BV en Promotours BV. Dit alles bij elkaar is gevestigd in hetzelfde kantoor op de Herengracht. Hoeveel mensen werken voor deze bv's? U zei in uw introductie dat dit er vijf zijn.

De heer **Favié**:

Vijf, en met mij erbij zes.

De heer **Paternotte**:

Dat is voor de hele groep samen.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hoeveel fte vertegenwoordigen zij samen?

De heer **Favié**:

Dat zal 5 fte zijn met ons zessen, als ik mijn uren niet helemaal meetel.

De heer **Paternotte**:

Die gaan over de 40 heen?

De heer **Favié**:

Precies.

De heer **Paternotte**:

Wat is de reden om een bedrijf met op zich dus zes man en vrouw in dienst op te knippen in een moeder, daarboven een stichting en daaronder weer een aantal dochtermaatschappijen?

De heer **Favié**:

Dat is geen kwestie van opknippen, maar, zo zou ik bijna willen zeggen, dat is een heel normale manier om de activiteiten van een organisatie te organiseren. Het is niet zo dat ik heel veel banen heb gehad in mijn leven. Dat waren er in feite slechts drie. Bij al die organisaties werden zaken georganiseerd in aparte bv's. Mijn eerste baan was er een in het onroerend goed. Daar werd zelfs ieder groot object in een aparte bv ondergebracht. Dat was uit praktisch oogpunt: als het later verkocht werd, verkocht je de bv. Dat was praktisch.

De heer **Paternotte**:

Dan verkocht je de bv en niet het onroerend goed zelf.

De heer **Favié**:

Ja, precies.

De heer **Paternotte**:

In dit geval bent u dienstverlener.

De heer **Favié**:

Ja, maar ik probeer de uitleg een beetje op te bouwen. Later, in de kledingwereld, was de groothandel een aparte bv en waren de winkels in andere bv's ondergebracht. Dat was ook een stukje risicospreiding, ook omdat het andersoortige werkzaamheden zijn. Bij ons is dat ook precies de reden.

De heer **Paternotte**:

Risicospreiding?

De heer **Favié**:

Nou, risicospreiding, het is gewoon een manier om verschillende bedrijfsactiviteiten te structureren en niet met elkaar te vermengen. We hebben bijvoorbeeld een bv waarin de publishingrechten zitten. Niet iedereen weet het, de echte fans natuurlijk wel, maar de nummers die de Rolling Stones spelen zijn geschreven door twee leden van de Rolling Stones. Hun belang ten aanzien van dat soort rechten is anders dan andere rechten. Dat is bijvoorbeeld een reden om deze rechten in een aparte bv onder te brengen. Wat ik nu ga zeggen is hypothetisch. Stel dat die twee heren iets willen doen met hun publishingrechten, dan is dat geïsoleerd en verstoort dat anderen niet.

De heer **Paternotte**:

In uw position paper noemt u Promopub BV als voorbeeld van een dochtermaatschappij van Promogroup.

De heer **Favié**:

Nou, dat is ...

De heer **Paternotte**:

Als we kijken in het handelsregister, staat Promopub niet als dochter van Promogroup vermeld.

De heer **Favié**:

Dat klopt. Dat is om het een beetje eenvoudig te houden en om niet te veel uit te wijden. Promopub staat naast Promogroup. In Promogroup zitten in feite alle rechten die met de band te maken hebben en in Promopub zitten de rechten die met de twee schrijvers te maken hebben. Die worden allemaal door ons ...

De heer **Paternotte**:

Hoe staat Promopub naast Promogroup?

De heer **Favié**:

Promopub staat ernaast, want er is geen link tussen. De enige link is via de aandeelhouders. De aandeelhouders van Promopub zijn die twee bandleden.

De heer **Paternotte**:

Dat is niet de hele stichting of het administratiekantoor.

De heer **Favié**:

Nee, die heeft haar eigen administratie of haar eigen STAK (stichting administratiekantoor).

De heer **Paternotte**:

In dit geval is het een zuster van Promogroup in plaats van een dochter. Daarvoor zijn de aparte merkrechten de reden. Bij de dochterbedrijven is dan risicospreiding het belangrijkste.

De heer **Favié**:

Ja, risicospreiding. Nou, het is een beetje ter organisatie van de werkzaamheden. De voornaamste rechten zijn de recordingrechten, naburige rechten, publishingrechten, auteursrechten en rechten rondom films. Als je die allemaal in één pan gooit, dan is de eerste structuur dat je die allemaal in aparte bv's doet. Mocht iemand denken – ik zou daar niet over moeten speculeren – dat het handig is om een bepaald soort rechten te verkopen of ergens voor in te zetten, dan is het makkelijker als dat geïsoleerd zit.

Mevrouw **Leijten**:

De samenhang is heel sterk, want in principe wordt hetzelfde kantoor gehouden. Daarnaast werken de medewerkers voor alle bv's. Moeten zij bijhouden wat zij voor welke bv doen?

De heer **Favié**:

Nee, dat is niet van belang, want het is een fiscale eenheid. Dat is puur organisatorisch.

De heer **Paternotte**:

Dat is helder. De entiteiten die we net hebben besproken zijn algemeen bekend als onderdeel van Promogroup, zo schrijft u ook in uw position paper. Promogroup en Musidor hebben ook weleens samen een rechtszaak gevoerd tegen het label «brievenbusfirma», dat de NOS plakte op het bedrijf waarvan u directeur bent.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

U bent er heel helder over dat die term u dwarszit. We komen daar straks zeker op terug, kondig ik alvast aan.

Minder bekend is dat onder de holding van Promogroup een Amerikaanse vennootschap valt die in de Amerikaanse staat Delaware is gevestigd, namelijk Stones Services Inc. Wat is de reden dat er ook een Amerikaanse vennootschap onder de holding valt?

De heer **Favié**:

Die entiteit is gebruikt bij het organiseren van de concerten in 2012.

De heer **Paternotte**:

Bestaat die entiteit nog?

De heer **Favié**:

Die bestaat nog, maar je zou kunnen zeggen dat die slapend is. Die wordt niet meer gebruikt. Een dezer dagen zal die worden gesloten.

De heer **Paternotte**:
Hoeveel mensen werken daar nu?

De heer **Favié**:
Daar werken geen mensen nu.

De heer **Paternotte**:
Hebben daar wel mensen gewerkt?

De heer **Favié**:
Nee, niet zoals u dat bedoelt.

De heer **Paternotte**:
De entiteit is gebruikt voor de organisatie van concerten, maar er hebben geen mensen gewerkt?

De heer **Favié**:
Ik zei: niet zoals u bedoelt. Vaak denkt men dat een bv of een dochter meteen een bedrijf is. Het is net als bij ons op kantoor: het is georganiseerd in verschillende entiteiten, maar iedereen is in dienst van Promogroup BV. Het kantoormeubilair en het koffiezetapparaat zitten in die bv. We werken met z'n allen aan de gehele organisatie.

De heer **Paternotte**:
U zegt: er is een vennootschap in Amerika die voor de concerttour in 2012 is gebruikt. Binnenkort zult u die opheffen, maar die bestaat nu nog wel.

De heer **Favié**:
Ja. Het ging om de eenmalige concerten rondom het 50-jarig bestaan van de band in 2012. Toen zijn er twee concerten in Engeland en drie concerten in Amerika georganiseerd. In afwijking van wat normaal gebeurt, zijn die door ons kantoor georganiseerd. Na afloop wisten wij ook waarom wij dat nooit zelf deden. Het was namelijk ongelooflijk veel werk. Het voorbereiden van een paar concerten kost net zoveel tijd als een complete wereldtournee.

De heer **Paternotte**:
Als ik het goed begrijp, werden door Stones Services mensen ingehuurd die de concerten hebben georganiseerd?

De heer **Favié**:
Ja, uiteraard. Het is onmogelijk om zelf alles te doen. Ook in algemene zin is het een karakteristiek van Promogroup dat zo veel mogelijk zaken worden uitbesteed om de organisatie zo klein en compact mogelijk te houden. Dat is de opzet altijd geweest.

De heer **Paternotte**:
Daarom worden altijd mensen ingehuurd.

De heer **Favié**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Gebeurt het in alle landen waar u concerten hebt dat u ter plekke een vennootschap opricht om daarvanuit mensen in te huren?

De heer **Favié**:

Nee hoor. Nogmaals, we hebben toen alleen de concerten in 2012 georganiseerd vanuit Amsterdam. Wij staan buiten alle daaraan voorafgaande concerten en de concerten van daarna.

De heer **Paternotte**:

Ik vraag dit ook omdat Delaware de op één na kleinste Amerikaanse staat is. Volgens sommigen telt de staat meer geregistreerde vennootschappen, namelijk 950.000, dan inwoners. De New York Times omschrijft Delaware als een belastingparadijs, een tax haven.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Daar bent u mee bekend?

De heer **Favié**:

Ja, in de krant heb ik dat ook weleens gelezen. Dat staat los van onze reden. Voor alle duidelijkheid: ongeacht waar artiesten een concert organiseren, in vrijwel elk land in de wereld wordt een bronbelasting geheven. Ik weet uit ervaring wat wijzelf in Engeland en Amerika hebben gedaan. Het is groot nieuws als de Rolling Stones een concert geven. Zowel in Amerika als in Engeland wordt van tevoren niet zozeer met de fiscus overlegd, maar wordt aan de fiscus verteld wat er gaat gebeuren. De dag nadat de tickets zijn verkocht dient al te worden afgerekend met de fiscus. Er is een bronbelasting. In Amerika is die, als ik het goed zeg uit mijn hoofd, 30% van de omzet. In Engeland is die, als ik het goed zeg, 25% van de omzet. Ik kan uit de genoemde ervaring zeggen dat de fiscale autoriteiten zogezegd overal dwars doorheen kijken.

De heer **Paternotte**:

Die kijken overal dwars doorheen. Kunt u dat uitleggen?

De heer **Favié**:

Je hoeft niet uit te leggen hoe je het hebt georganiseerd. Ze heffen gewoon de bronbelasting op de ticketprijs, klaar. Het maakt niet of je dat organiseert via een bv of Ltd of wat dan ook.

De heer **Paternotte**:

Als ik het goed begrijp, blijven die royalty's in Nederland en komen die niet naar Nederland omdat er dan bronbelasting wordt geheven.

De heer **Favié**:

Nee hoor, dat bedoel ik niet. Ik bedoel alleen maar dat bij concerten een bronbelasting wordt geheven op de artiest. Daar neemt de fiscus onmiddellijk zijn deel, ongeacht hoe je dat organiseert.

De heer **Paternotte**:

Wat dat betreft maakt het hebben van een Amerikaanse vennootschap niet uit.

De heer **Favié**:

Nee, dat maakt helemaal niets uit.

De heer **Paternotte**:

Dat maakt helemaal niets uit.

De heer **Favié**:

Nee. U sprak over royalty's, maar het zijn geen royalty's. Het zijn tickets die verkocht zijn. Het is dus kaartverkoop, en dat zijn geen royalty's. Van wat overblijft nadat de fiscus zijn deel heeft genomen moeten natuurlijk eerst ook enorme kosten worden betaald.

De heer **Paternotte**:

Is het belangrijk dat Nederland een belastingverdrag met de Verenigde Staten heeft?

De heer **Favié**:

Hoe bedoelt u dat?

De heer **Paternotte**:

Nederland heeft een belastingverdrag met de Verenigde Staten waarin onder meer bronheffing betrokken is. Is dat belangrijk voor uw werk?

De heer **Favié**:

Zoals u weet, ben ik geen fiscalist. Als ik het mag zeggen, u betreft het verdrag bij het onderwerp van de concerten, dat we net hebben besproken. Met mijn kennis – die beperkt is, zou ik zeggen – is het verdrag wel van belang voor royalty's die naar Nederland komen.

De heer **Paternotte**:

In Delaware, waarover we het hebben, is een adres, namelijk 1209 North Orange Street in Wilmington, waarop in een gebouw met twee verdiepingen 285.000 bedrijven zijn gevestigd. Stones Services zit in Dover in Delaware. Weet u met hoeveel bedrijven u daar het pand deelt?

De heer **Favié**:

Nee, dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

U hebt geen idee.

De heer **Favié**:

Geen idee.

De heer **Paternotte**:

Bent u weleens in dat pand geweest?

De heer **Favié**:

Nee, nooit.

De heer **Paternotte**:

U hebt dus wel een vennootschap in Delaware, waar geen mensen werken en waar ook nooit mensen hebben gewerkt. U hebt in uw position paper duidelijk gemaakt dat een van de redenen waarom u zegt dat Promogroup geen brievenbusfirma is, is dat er mensen werken en er echt activiteiten plaatsvinden. Kunnen we dan wel vaststellen dat u aan de andere kant van de oceaan wel een brievenbusfirma hebt?

De heer **Favié**:

Nou, ik weet niet of u dat een brievenbusfirma moet noemen.

De heer **Paternotte**:

Dat weet u niet.

De heer **Favié**:

Nee, dat weet ik niet. Het is gewoon een tijdelijke entiteit die wordt gebruikt om bepaalde activiteiten te organiseren. Zoals ik net heb uitgelegd in het kader van de bronbelasting, heeft dat geen enkele fiscale reden. Het is gewoon een puur organisatorische reden.

De heer **Paternotte**:

Een puur organisatorische reden.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Is het dan ook puur toeval dat die entiteit in Delaware is gevestigd?

De heer **Favié**:

Nou, dat is denk ik niet zozeer toeval, als wel gewoon een makkelijke plek voor een entiteit.

De heer **Paternotte**:

Waarom is dat een makkelijke plek?

De heer **Favié**:

Dat heb ik begrepen van een Amerikaanse adviseur.

De heer **Paternotte**:

Oké. Maar deze entiteit is volledig onderdeel van Promogroup.

De heer **Favié**:

Ja, voor de duidelijkheid ...

De heer **Paternotte**:

U bent de enige directeur, ook van Stones Services Inc.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

U weet wel waarom het een handige plek is.

De heer **Favié**:

Het is niet zozeer een handige plek. Als je in Amerika concerten gaat organiseren, komt daarbij een stuk risicospreiding en aansprakelijkheid om de hoek kijken. Ik ben geen jurist, maar het kan verstandig zijn om een aparte activiteit, een met zo'n grote omvang, met natuurlijk andere risico's dan de normale activiteiten, onder te brengen in een aparte entiteit.

De heer **Paternotte**:

De risico's zijn daar weer de reden voor.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hoe werkt dat dan? Dan bent u afgesloten van bepaalde risico's in de zin dat die niet gevorderd kunnen worden op Promogroup zelf?

De heer **Favié**:

In het meest extreme geval, inderdaad. Ik zal geen voorbeelden noemen, maar er kunnen rondom concerten zelfs heel akelige dingen gebeuren tegenwoordig. Wij zijn zo goed mogelijk verzekerd, maar toch is Amerika een ander land dan landen in Europa.

De heer **Paternotte**:

Delaware is de staat waarin zo veel vennootschappen zijn gevestigd dat alleen de British Virgin Islands de jurisdictie zijn waarin nog meer vennootschappen zijn gevestigd in de wereld. Dat is ook de reden waarom Delaware als belastingparadijs wordt gezien. De investeringskennisbank Investopedia heeft een aantal hoofdredenen waarom een vestiging in Delaware handig of aantrekkelijk is op een rij gezet. De derde reden is het feit dat Delaware bijzonder veel geheimhouding biedt, namelijk het feit dat Delaware niet bekendmaakt wie de eigenaren zijn van bedrijven in de staat, ook niet van een Inc.-bedrijf, zoals in dit geval uw dochteronderneming, en bovendien geen adressen bekendmaakt. Speelt die geheimhouding mee bij uw keuze voor Delaware?

De heer **Favié**:

Nee, totaal niet. Als wij het geheim hadden willen houden, hadden wij het natuurlijk niet ons jaarverslag moeten zetten. Dat is absoluut geen issue.

De heer **Paternotte**:

Helder. Delaware heeft ook geen vennootschapsbelasting, oftewel geen corporate income tax, ook niet voor dienstverlening buiten Delaware. Is dat een reden om te kiezen voor Delaware?

De heer **Favié**:

Niet dat ik weet. Zoals ik u al eerder heb verteld worden de belastingen op concerten vooral in de vorm van een bronbelasting geheven.

De heer **Paternotte**:

Ja. Dat geld komt uiteindelijk wel allemaal naar Amsterdam?

De heer **Favié**:

Nou, nee, natuurlijk niet alles. Zoals ik al eerder heb gezegd wordt gestart met tickets verkopen. Daarna moeten er nog heel veel kosten worden betaald. Deze concerten waren relatief gezien heel kostbaar, juist omdat het er in totaal maar vijf waren.

De heer **Paternotte**:

Kosten en opbrengsten zijn binnen deze Inc. inderdaad verrekend, maar gaat dan het winstresidu naar Amsterdam?

De heer **Favié**:

Inderdaad. Zoals u in de jaarrekening kunt lezen, is dat onderdeel van Promogroup.

De heer **Paternotte**:

Delaware is een van de Amerikaanse staten die een heel bijzondere rechtsvorm toestaat, de zogenoemde S corporation. Dat zijn corporaties met minder dan 100 aandeelhouders die geen federale belasting betalen omdat ze geld direct kunnen uitkeren aan aandeelhouders. Dat is fiscaal transparant, vanuit de Amerikaanse fiscus bekeken. De aandeelhouders kunnen individuen of andere bedrijven zijn. Is Stones Services Inc. ook zo'n S corporation?

De heer **Favié**:
Dat weet ik eerlijk gezegd niet.

De heer **Paternotte**:
Bent u bekend met het fenomeen S corporation?

De heer **Favié**:
Ik moet eerlijk zeggen dat ik dit voor het eerst hoor. S corporation?

De heer **Paternotte**:
S corporation, ja. U bent er niet mee bekend?

De heer **Favié**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Kunt u ons dat later nog laten weten?

De heer **Favié**:
Absoluut.

De heer **Paternotte**:
Naast uw vestiging in Delaware hebt u ook nog 50 Years, LLC. «LLC» staat voor «limited liability company». 50 Years, LLC is gevestigd te Los Angeles, Californië, en is ook onderdeel van Promogroup. «50 Years» verwijst uiteraard naar de concerttour die in 2012 plaatsvond. Bestaat 50 Years, LLC ook nog steeds?

De heer **Favié**:
Klopt. Die entiteit bestaat nog steeds, maar is louter gebruikt om een documentaire te organiseren, de gelijknamige documentaire.

De heer **Paternotte**:
Crossfire Hurricane, als ik het goed heb.

De heer **Favié**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Die entiteit is louter voor die documentaire in het leven geroepen?

De heer **Favié**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Wat is de reden waarom u binnen de Verenigde Staten in verschillende staten twee aparte entiteiten hebt?

De heer **Favié**:
Als ik het goed zeg uit mijn hoofd is daarvoor een Amerikaanse entiteit gekozen omdat wij met een Amerikaanse regisseur werkten. Toen vereiste de Amerikaanse vakbond van regisseurs dat dit door een Amerikaanse entiteit georganiseerd zou worden.

De heer **Paternotte**:
Dat was een vereiste van de Directors Guild, de regisseursvakbond van Californië?

De heer **Favié**:

Ja, als ik dat goed heb begrepen. Maar ook dat heeft geen enkele ...

De heer **Paternotte**:

Het moest een entiteit in Californië zijn.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Het kon geen entiteit in Delaware zijn?

De heer **Favié**:

Als ik het goed zeg, niet. Maar ook daarvoor geldt dat de entiteit deel uitmaakt van Promogroup. Het is volledig transparant, net als het vorige voorbeeld.

De heer **Paternotte**:

U zegt «volledig transparant», maar het is niet in zoverre transparant dat op internet te vinden is op welke plek dit bedrijf gevestigd is.

De heer **Favié**:

Nee, maar het is ook geen echt bedrijf. Mijn expertise zit vooral in de muziekwereld, maar dit is in de filmwereld gebruikelijk of zelfs zeer gebruikelijk bij onafhankelijke producties die worden gefinancierd en georganiseerd door een aantal partijen. Die partijen samen hebben geen gezamenlijk bedrijf. Zo'n film moet ergens op een bepaalde manier worden georganiseerd. Dat is in dit geval ook gebeurd. Er moet een entiteit komen waarin al die rechten worden gestopt. Zo'n film genereert over de hele wereld opbrengsten op verschillende manieren: bioscoop, dvd en film. Ook wordt er muziek in gebruikt. Dat is allemaal behoorlijk complex. Meestal wordt dat ook weer uitbesteed. Dat is ook weer een kwestie van efficiency. Wijzelf hebben die kennis niet over de filmwereld, dus dat besteed je uit aan een bedrijf dat al die contracten op een rij zet, de inkomsten int, al die contracten leest en een schema maakt wie hoeveel procent waarvan krijgt. Als zo'n film bijvoorbeeld 100.000 keer is verkocht, volgt er misschien bonus. Allemaal van dat soort dingen houdt zo'n bedrijf bij en voert het uit. Dat is puur administratief.

De heer **Paternotte**:

Het is in die zin een administratief vehikel.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Werken er mensen bij 50 Years, LLC?

De heer **Favié**:

Nee hoor.

De heer **Paternotte**:

Ook nooit gewerkt?

De heer **Favié**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Gaat al het geld van 50 Years, LLC – althans, wat er overblijft – richting Amsterdam?

De heer **Favié**:

Ja, inderdaad. Dat is hetzelfde principe als altijd. Er wordt omzet gemaakt. Dan worden er kosten betaald voor zaken die nodig waren voor de ontwikkeling, de opzet en de productie van het product. Dan wordt iedereen betaald die ervoor gewerkt heeft. Met bijvoorbeeld een regisseur worden afspraken gemaakt over een bepaald percentage van de opbrengst. Diegene krijgt nog heel lange tijd daarna, bijvoorbeeld ieder halfjaar, zijn percentage uitgekeerd. Zelfs voor supersterren gaat ook weleens de kost voor de baat uit. Het kan dus een tijdje duren voordat er geld overblijft.

De heer **Paternotte**:

Er zijn ook weleens geldstromen naar Delaware en Californië gegaan?

De heer **Favié**:

Nou ... Ja, inderdaad. Maar in algemene zin zou ik willen zeggen dat we heel veel van dat soort projecten hebben. Die zijn uiteraard niet allemaal winstgevend vanaf dag één. Er moet heel vaak, of eigenlijk altijd eerst in geïnvesteerd worden. Dan duurt het een tijd, afhankelijk van het succes en het soort product, voor we uit de kosten zijn.

De heer **Paternotte**:

De geldstromen kunnen inderdaad twee kanten opgaan.

De heer **Favié**:

In eerste instantie gaat de investering die kant op. Later, als het een succes is, draait de stroom om.

De heer **Paternotte**:

Keren de Amerikaanse entiteiten ook aan individuen uit, anders dan individuen die diensten verlenen ten behoeve van de concerttour?

De heer **Favié**:

Hoe bedoelt u dat?

De heer **Paternotte**:

Ik vraag dat omdat een S corporation op een fiscaal gunstige wijze geld direct kan uitkeren aan individuen zonder dat daarover een corporate tax hoeft te worden betaald. Ik vraag het om te weten te komen hoe die constructie loopt.

De heer **Favié**:

De entiteit in Delaware heeft zeker geld uitgekeerd aan individuen, ja. Er werken namelijk heel veel individuen aan een tournee of aan een concert.

De heer **Paternotte**:

Precies. Dat zijn mensen die werken voor de concerttour en die dan factureren.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Wordt ook uitgekeerd aan mensen die niet voor de concerttour werken?

De heer **Favié**:

Nou, die entiteit is in het leven geroepen om dat concert te organiseren. Daaruit worden mensen betaald die uiteraard met dat concert te maken hebben.

De heer **Paternotte**:

Mensen die met dat concert te maken hebben. Dat kunnen ook de artiesten zijn.

De heer **Favié**:

Uiteraard krijgen de artiesten zelf ook betaald voor een concert.

De heer **Paternotte**:

Hadden uw Amerikaanse activiteiten ook in één bedrijf in Californië gevestigd kunnen zijn? Was het nodig om die te splitsen?

De heer **Favié**:

Dat weet ik eerlijk gezegd niet.

De heer **Paternotte**:

U merkt – we hebben het een tijd hierover – dat de interesse hiernaar uitgaat omdat we bezig zijn met fiscale constructies en Delaware meteen de aandacht trekt omdat er zo veel vennootschappen zijn gevestigd. Ook kijken we in uw position paper, waarin u schrijft onder het kopje «Promogroup is geen doelvennootschap of brievenbusfirma»: «Promogroup is geen onderdeel van een internationale groep, maar is de moedermaatschappij van een in Nederland gevestigde groep. Promogroup is geen doorstroomvennootschap binnen een multinationale groep.» Tegelijk hebt u in twee verschillende jurisdicties in de Verenigde Staten van Amerika wel degelijk vennootschappen.

De heer **Favié**:

Ja, maar die zijn allebei slapend. Dat is een beetje de reden waarom die in de position paper, die we overzichtelijk willen houden, ...

De heer **Paternotte**:

Ze bestaan, zijn actief geweest en zijn er nog steeds.

De heer **Favié**:

Ja, maar ze zijn nu slapend en worden snel ...

De heer **Paternotte**:

Klopt het dan wat in uw position paper staat: Promogroup is geen onderdeel van een internationale groep?

De heer **Favié**:

Ja, dat vind ik wel.

De heer **Paternotte**:

Ondanks het feit dat u wel een internationale groep hebt?

De heer **Favié**:

Zo zie ik dat niet. Zoals ik eerder heb gezegd zijn het entiteiten die een tijdelijk doel hadden, maar dat doel nu niet meer hebben.

De heer **Paternotte**:

Waarom hebt u ze dan niet al eerder opgeheven? Het is nu vijf jaar na de concerttour.

De heer **Favié**:

Die documentaire en die film genereren nog steeds ... Dat loopt nog.

De heer **Paternotte**:

Dat geldt voor Californië. Daar zit de documentaire.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Maar Delaware?

De heer **Favié**:

Er is op zich geen reden daarvoor. Het is geen gebruik, maar er is ook geen reden om zo'n entiteit heel snel op te heffen.

De heer **Paternotte**:

Begrijpt u dat dit ons opvalt? U zegt dat Promogroup zo Hollands is als Goudse kaas en alleen maar Nederlandse dochters heeft, maar u hebt ook een dochter in Delaware en een in Californië.

De heer **Favié**:

Ik snap het absoluut, maar zoals eerder gezegd zitten er geen activiteiten meer in. In mijn mindset zijn ze er niet meer.

De heer **Paternotte**:

Ja.

De heer **Favié**:

Ze zijn er wel, maar er gebeurt niks.

De heer **Paternotte**:

Belastingtechnische redenen, hebben die helemaal niets te maken gehad met het feit dat u indertijd die twee entiteiten in Amerika opgericht heeft?

De heer **Favié**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Helemaal niets?

De heer **Favié**:

Niets.

De heer **Paternotte**:

Die hebben geen enkel voordeel opgeleverd ten opzichte van de situatie waarin u dat allemaal vanuit Nederland zou hebben gedaan.

De heer **Favié**:

Absoluut niet.

De heer **Paternotte**:

Ik wil nog even kijken naar het andere bedrijf: U2 Limited. Dit is een naar lers recht opgerichte Ltd en is daarom in Nederland bekend als een buitenlandse vennootschap. Volgens de jaarrekening is de hoofdvestiging in Ierland. Wat is precies de relatie tussen de Ierse vestiging en de vestiging op de Herengracht?

De heer **Favié**:

De Ierse vennootschap is, als ik het goed zeg, Not Us Ltd. Die is de moeder van U2 Limited.

De heer **Paternotte**:

Dat is de Ierse vennootschap.

De heer **Favié**:

Het zijn allebei Ierse vennootschappen.

De heer **Paternotte**:

Wat is de relatie?

De heer **Favié**:

Een moeder-dochterrelatie.

De heer **Paternotte**:

Maar qua taakverdeling en verdeling van verantwoordelijkheden?

De heer **Favié**:

Ik ben verantwoordelijk voor U2 Limited. Ik heb eerlijk gezegd geen zicht op de activiteiten van Not Us.

De heer **Paternotte**:

Hoeveel mensen werken voor U2 Limited?

De heer **Favié**:

Twee op kantoor, exclusief mijzelf.

De heer **Paternotte**:

Hoeveel fte is dat?

De heer **Favié**:

Dat is opnieuw moeilijk.

De heer **Paternotte**:

Zo veel mensen hebt u ook weer niet in dienst.

De heer **Favié**:

Nee, nee. Er zijn twee mensen op kantoor. Ik denk dat zij samen 1,5 of 1,6 fte vertegenwoordigen.

De heer **Paternotte**:

Die mensen werken exclusief voor U2 Limited?

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Zij werken niet ook voor Promogroup?

De heer **Favié**:

Nee. Er is geen enkele verbinding tussen Promogroup en U2 Limited.

De heer **Paternotte**:

U schrijft in uw position paper over Promogroup en schrijft aan het eind: dit verhaal geldt mutatis mutandis ook voor U2 Limited, maar de activiteiten voor U2 Limited zijn wel beperkter.

De heer **Favié**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Wat is het verschil tussen de activiteiten?

De heer **Favié**:

U2 Limited is de eigenaar van de recordingrechten en de naburige rechten in relatie tot de band U2. Dat is een beperktere ... Laat ik het zo zeggen: de andere rechten ontbreken.

De heer **Paternotte**:

U2 Limited is de eigenaar van de rechten. U hebt niet alle andere activiteiten die Promogroup voor de Rolling Stones doet.

De heer **Favié**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Het is puur beperkt tot deze rechten.

De heer **Favié**:

Dat klopt. Promogroup heeft het bredere palet en bij U2 Limited is het palet wat nauwer en beperkt zich dat tot twee soorten rechten, namelijk recordingrechten en de naburige rechten, wel allebei wereldwijd in relatie tot een heel grote band.

De heer **Paternotte**:

Wat was voor U2 de reden om naar Nederland te komen?

De heer **Favié**:

Daar ben ik niet bij betrokken geweest. Ik ben pas benaderd op het moment dat zij die beslissing al hadden genomen. Toen ben ik benaderd vanwege mijn expertise in de exploitatie, bescherming en administratie van dit soort rechten.

De heer **Paternotte**:

Ik begrijp dat u geen idee hebt waarom U2 naar Nederland is gekomen.

De heer **Favié**:

Dat zei ik niet. Ik heb natuurlijk ook de krant gelezen. Daarin zijn andere dingen te lezen, ja.

De heer **Paternotte**:

Hebt u enig idee waarom U2 naar Nederland is gekomen?

De heer **Favié**:

Ik heb in de krant gelezen – als ik mij niet vergis was dit ook in de Volkskrant – dat er in Ierland op dat moment een verandering was in het belastingstelsel.

De heer **Paternotte**:

In de belasting op vergoedingen die verkregen zijn uit auteursrecht.

De heer **Favié**:

Ja, dat heb ik misschien ook gelezen. Ik herinner mij dat niet goed. Tenminste, ik bedoel te zeggen dat ik mij dat juist wel goed herinner omdat ik dat toen ook niet snapte. Het gaat bij ons niet om auteursrechten, maar om recordingrechten.

De heer **Paternotte**:

Daarom vraag ik het. U snapte het toen ook niet, hoor ik u zeggen.

De heer **Favié**:

Nee, zoals ik net zei: ik zag niet de overeenkomst.

De heer **Paternotte**:

Misschien komen we daar straks nog op terug.

Hoeveel uur per dag besteedt u gemiddeld aan werkzaamheden voor U2 Limited en hoe is dat verdeeld ten opzichte van Promogroup? U zei al dat u meer dan 40 uur per week actief bent.

De heer **Favié**:

Dat vind ik heel moeilijk. Ik houd dat niet bij, dus ik kan daar niks over zeggen. Het is wel afwisselend.

De heer **Paternotte**:

U hebt geen verhouding in het hoofd die enigszins ...

De heer **Favié**:

Nee, ik heb er nog nooit aan gerekend. U zult snappen dat het beheer van de rechten van de Rolling Stones een veel groter palet is dan dat van U2 Limited.

De heer **Paternotte**:

U bent de meeste tijd daaraan kwijt.

De heer **Favié**:

Ja, zeker.

De heer **Paternotte**:

Naast U2 Limited en Promogroup bent u directeur van nog meer bv's. Hoeveel zijn dat er in totaal?

De heer **Favié**:

Nou, dat zouden er tien kunnen zijn.

De heer **Paternotte**:

Dat zouden er tien kunnen zijn. Dat zijn naast Musidor, Promotone ...

De heer **Favié**:

Welke bedoelt u, als ik vragen mag?

De heer **Paternotte**:

U bent naast directeur van U2 Limited en Promogroup directeur van nog meer bv's. Dat zijn er tien, nog naast U2 Limited en Promogroup.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hoe vindt u de tijd om al deze bv's naast elkaar goed te laten functioneren?

De heer **Favié**:

Heel veel entiteiten worden gebruikt om dingen te organiseren, puur voor de organisatie. Dat is dan in het verleden opgezet, maar later kost dat geen tijd meer. Je kunt natuurlijk niet stellen dat het beheer van een bv standaard zoveel uren kost.

De heer **Paternotte**:

We hebben het gehad over de twee vennootschappen, die in Delaware en in Californië, waar u ook directeur van bent. Daarnaast zijn er tien bv's, naast de twee hoofdactiviteiten. Dat zijn nogal grote activiteiten met een forse omzet die u verricht voor belangrijke klanten. U kon mij niet aangeven wat precies de reden is waarom voor Delaware is gekozen. Raakt uzelf in deze kerstboom soms weleens de weg kwijt?

De heer **Favié**:

Nee hoor.

De heer **Paternotte**:

Is het belangrijk dat u als directeur weet waarom een vennootschap waarvan u directeur bent op een bepaalde plek is?

De heer **Favié**:

Dat ben ik wel met u eens, ja. Ik kom weer terug op Delaware. Het gaat puur om een organisatorische reden. Wij organiseren die tour in samenwerking met de Amerikanen. Als de Amerikanen dat adviseren, wie ben ik dan om dat uit te zoeken?

De heer **Paternotte**:

U vroeg niet naar de reden om het met twee aparte entiteiten of in die jurisdictie te doen?

De heer **Favié**:

Nee. Dat is de organisatorische reden. Die snap ik heel goed. De entiteit in Californië heeft met de vakbond te maken.

De heer **Paternotte**:

Californië is logisch. In Los Angeles is de documentaire geproduceerd. Maar van Delaware hebben we niet kunnen vaststellen wat daar logisch aan is.

De heer **Favié**:

Dat is mij geadviseerd. Wij zijn daar volledig transparant over.

De heer **Van der Lee**:

Mijnheer Favié, ik heb nog een paar vragen naar aanleiding van uw antwoorden. U hebt het over de vennootschap in Los Angeles. Als ik u

goed begrijp, zegt u dat deze slapend is, terwijl er nog steeds inkomsten binnenkomen. Is dat correct?

De heer **Favié**:

Ja, maar ik noem die slapend omdat als een documentaire wordt uitgebracht ... Wacht, laat ik de cyclus goed beschrijven. In het begin kost dat heel veel tijd, wordt het opgezet en worden er contracten afgesloten, opgezet en georganiseerd. Dan is er de daadwerkelijke productie. Dan komen er allemaal rekeningen voorbij, die betaald moeten worden. Vervolgens gaat het richting het moment dat het product klaar is en wordt het uitgebracht. Als het goed is, beginnen daarna de revenuen binnen te komen. Bij dit soort producten zitten die revenuen erg aan het begin en – zoals u zei, zijn we vijf jaar verder – daarna druppelen die binnen. Die worden allemaal wereldwijd geïncasseerd.

De heer **Van der Lee**:

Het gaat mij meer om de terminologie. Als ik een bedrijf zou hebben waarmee ik nog geld verdien, zou ik dat niet gauw «slapend» noemen. En als het gaat om het bedrijf in Delaware, komt daar helemaal niets meer binnen?

De heer **Favié**:

Nee, dat is helemaal leeg.

De heer **Van der Lee**:

De bandleden hebben concerten georganiseerd vanwege het 50-jarig bestaan, maar er is voortdurend verkoop in de Verenigde Staten van muziek en merchandising. Het geld dat daarmee verdiend wordt, komt dan op een andere manier terecht bij Promogroup. Dat loopt niet via een van beide vennootschappen in de Verenigde Staten?

De heer **Favié**:

Die entiteit in de Verenigde Staten is opgericht om de concerten ...

De heer **Van der Lee**:

Dat hebt u gezegd. Het gaat mij om andere inkomsten die de Rolling Stones hebben in de Verenigde Staten ...

De heer **Favié**:

Oké.

De heer **Van der Lee**:

... uit de verkoop van muziek dan wel uit merkrechten met het «tongue & lip»-logo en dergelijke.

De heer **Favié**:

Dat loopt via Promogroup.

De heer **Van der Lee**:

Dat wordt rechtstreeks door wie aan u overgemaakt?

De heer **Favié**:

Dat is afhankelijk van de overeenkomst. We staan bijvoorbeeld onder contract met Universal voor, ouderwets gezegd, de platen. De recording-royalty's komen van Universal. Als ik het kort houd: «merchandising» is een goed woord. Meestal is die er in relatie tot een concert, maar we hebben ook een heel groot programma dat altijd beschikbaar is via een

website, via outlets, via retail, via winkels. Die wordt afgerekend. Dat wordt allemaal georganiseerd door een firma die Bravado heet. Die rekent aan ons af.

De heer **Van der Lee**:

Ik kom daar straks nog even op terug.

Als u bezoek krijgt op de Herengracht van een wereldberoemde artiest die overweegt om uw diensten in te huren, wat vertelt u die artiest dan? Wat zouden voor hem of haar de voordelen zijn om met u in zee te gaan?

De heer **Favié**:

Dat is een hypotetische vraag, want ik heb dat bezoek nooit gekregen. Ik moet ook eerlijk zeggen dat ik daar op dit moment niet de ruimte voor zou hebben. Nu ben ik ook in de gelukkige omstandigheid dat de Rolling Stones en U2 allebei heel grote, heel interessante en veeleisende bands zijn. In theorie zou je natuurlijk hetzelfde kunnen betekenen voor andere bands.

De heer **Van der Lee**:

En dat is?

De heer **Favié**:

Het beheer van intellectuele eigendomsrechten en de exploitatie en de bescherming daarvan. We hebben het daar nog niet over gehad, maar er worden ook veel inbreuken gepleegd op ons logo. Wereldwijd treden we daartegen op. In de hele opbouw van zo'n merkenportefeuille, waaronder niet alleen het logo valt, maar ook «The Rolling Stones», dat ook een merk is ...

De heer **Van der Lee**:

Dat hebben we gewisseld. Het gaat mij ook om de andere voordelen. Een van de voordelen die Nederland onderscheidt van andere landen is dat wij geen heffing leggen op rente en royalty's. Is dat voordeel niet een van de redenen waarom indertijd de Rolling Stones en later U2 ervoor gekozen hebben om met u samen te werken in een bedrijf dat in Nederland gevestigd is?

De heer **Favié**:

Nee, niet dat ik weet.

De heer **Van der Lee**:

Dat heeft totaal geen rol gespeeld?

De heer **Favié**:

Het lijkt mij niet.

De heer **Van der Lee**:

En het feit dat Nederland een belastingverdrag heeft met de Verenigde Staten? Dit betekent dat als royalty's betaald worden over producten die verkocht worden in de Verenigde Staten of over merchandising, merkenrechten, en de inkomsten daaruit naar Nederland gaan, u namens hen kunt vragen bij de Belastingdienst om teruggave van die betaalde rechten. Als u het geld dat eenmaal is binnengekomen vervolgens uitkeert aan een entiteit buiten Nederland, vindt daarover geen heffing plaats. Dat speelt totaal geen rol in het feit dat uw bedrijf voor hen werkt in Nederland?

De heer **Favié**:

Dat is een heel interessante vraag. Ik zou deze graag in twee delen willen beantwoorden. Om te beginnen is het wat betreft de binnenkomende royalty's prettig om in Nederland te zitten omdat Nederland heel veel belastingverdragen heeft met andere landen. Maar er zijn tegenwoordig heel veel andere landen die deze ook hebben. Nogmaals, ik ben geen fiscalist, maar ik heb wel begrepen dat Nederland in de jaren zeventig een vrij unieke positie had. Vandaag de dag is dat niet meer zo, heb ik begrepen.

De heer **Van der Lee**:

Bij wie wint u eigenlijk uw fiscale adviezen in?

De heer **Favié**:

Mag ik straks de vraag verder beantwoorden?

De heer **Van der Lee**:

Ik wil dat graag nu wel weten.

De heer **Favié**:

Ja, ja. Onze belastingadviseur is KPMG Meijburg.

De heer **Van der Lee**:

Die vertelt u dat er heel veel jurisdicties zijn waarin geen bronheffing wordt gelegd op royalty's?

De heer **Favié**:

Die hebben mij verteld – als ik het allemaal goed vertel – dat Nederland in de jaren zeventig echt een unieke positie had en dat dit nu, na 45 jaar, wel veranderd is.

De heer **Van der Lee**:

Als ik u dan vertel dat dit niet zo is en dat er maar heel weinig jurisdicties zijn waarin dat zo is en dat Nederland er daar een van is ...

De heer **Favié**:

Pardon, u hebt het toch over de inkomende royaltystromen?

De heer **Van der Lee**:

Nee, ik heb het over de combinatie. Aan de ene kant kunt u over de inkomende royaltystromen, waarover in het land van herkomst een heffing is betaald, die heffing gedeeltelijk of geheel terugvragen. Aan de andere kant wordt er, als de royaltystroom Nederland uitgaat, 0% heffing op gelegd. Het gaat mij om die combinatie.

De heer **Favié**:

Oké, de combinatie daarvan. Pardon. Daarom zei ik al dat dit een heel goede vraag is. Het is helaas niet heel eenvoudig. Daarom probeerde ik de vraag in gedeelten te beantwoorden.

Ik had het net over de inkomende royalty's. Ik heb altijd begrepen dat Nederland wat dat betreft een heel unieke positie had in de jaren zeventig. Op dit moment is dat niet meer zo. Maar de uitgaande stroom ...

De heer **Van der Lee**:

Als u het daarover hebt, hebt u gelijk. In belastingverdragen tussen twee landen wordt dat op een gelijke manier behandeld. Het unieke aan

Nederland is nu juist dat we daarnaast 0% heffen op royalty's die ons land uitgaan.

De heer **Favié**:
Dat klopt.

De heer **Van der Lee**:
Als ik u goed begrijp, zegt u dat dit geen rol heeft gespeeld.

De heer **Favié**:
Dat klopt.

De heer **Van der Lee**:
De keuze van deze bands om Promogroup en U2 Limited op te richten in Nederland staat helemaal los van het feit dat Nederland geen heffing legt op royalty's.

De heer **Favié**:
Dat klopt. Ik licht dat graag toe.

De heer **Van der Lee**:
Ja.

De heer **Favié**:
Ik hoop dat u mij toestaat om nog één tussenstapje te maken. Ik ga nog even terug naar de inkomende royaltystroom. Nederland had daar in de jaren zeventig een unieke positie in, en heeft die nu nog steeds, aangezien er in heel veel landen geen bronheffing is op de inkomende stroom. Dat is een relatief voordeel omdat wij als Promogroup niet de royalty's uit de hele wereld ontvangen. Dat is gekanaliseerd via bedrijven die ik net noemde: Universal en Bravado. Andere partijen, die we nog niet genoemd hebben, zijn bijvoorbeeld de collecting societies, zoals Sena en Buma/Stemra. Die partijen profiteren het meest van al die belastingverdragen. Een partij als Sena – ik ben overigens lid van de raad van aangeslotenen van Sena, een soort bestuurslid – collecteert in Nederland 50 tot 60 miljoen per jaar en incasseert ook gelden uit het buitenland. Die gelden worden doorbetaald aan duizenden aangeslotenen. Ik denk dat vooral dat soort organisaties, die daadwerkelijk uit alle landen van de wereld ...

De heer **Van der Lee**:
U vraagt dus zelf geen teruggave aan van betaalde royalty's in het buitenland. Zegt u dat nu? Dat doen Sena, Buma/Stemra, derden?

De heer **Favié**:
Ja. Op een uitzondering na ontvangen wij alle royalty's via andere bedrijven. Die zijn vrij van bronbelasting. Dat is echt een enorme uitzondering. Dan zie je op een statement staan dat er nog een beetje bronbelasting wordt geheven. Ik weet bijvoorbeeld nog heel goed hoe dat twintig jaar geleden was met Japan. In de tussentijd is dat door middel van een nieuw verdrag veranderd. Als ik het goed zeg uit mijn hoofd was dat vroeger 10% en is het nu 0%.

De heer **Van der Lee**:
Ik stap over naar de uitgaande geldstromen. Daar zit 0% heffing op.

De heer **Favié**:

Ja. Nederland is, zo heb ik begrepen, daarin nog steeds uniek.

De heer **Van der Lee**:

Wat zou de consequentie zijn als de Nederlandse overheid ertoe zou besluiten om een bronheffing in te voeren? Wat zou dat betekenen voor uw bedrijf?

De heer **Favié**:

Helemaal niets.

De heer **Van der Lee**:

Helemaal niets?

De heer **Favié**:

Nee. Dat zal ik u uitleggen. Ik heb al eerder gezegd dat dit een heel goede vraag is. Wij betalen namelijk geen royalty's door. Er zijn heel veel partijen betrokken bij de productie van de intellectuele eigendomsrechten. Dat kunnen partijen of organisaties zijn, maar ook individuen, zoals co-writers, regisseurs en producers. Uiteindelijk zijn de artiesten de belangrijkste partijen. Naast de band zijn er nog side musicians. Zij maken niet deel uit van de band, maar spelen wel mee en krijgen uitbetaald als individu. Wij betalen uiteindelijk aan de bandleden een vergoeding en geen royalty's.

De heer **Van der Lee**:

Betalen zij daar weer belasting over?

De heer **Favié**:

Ik zou bijna zeggen: uiteraard. In het geval dat Sena die gelden doorbetaalt aan al die duizenden artiesten, aangeslotenen en soms zelfs erfgenamen, zijn al die ontvangers zelf verantwoordelijk voor de aangifte en niet organisaties als Sena, Buma/Stemra en Promogroup, die het betalen.

De heer **Van der Lee**:

U hebt uitgelegd dat achter uw bedrijf twee aandeelhouders zitten: Promopub en Promogroup. Daar zit een stichting in, waarin de bandleden zitten.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

In de ene zitten er drie en in de andere twee.

De heer **Favié**:

Dat is correct.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil even goed begrijpen hoe dat werkt. Zij krijgen door u betaald, een soort inkomen, waarover zij inkomstenbelasting betalen.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Krijgen zij als aandeelhouder ook geld van u?

De heer **Favié**:

Zij zijn aandeelhouder en zijn eigenaar van het bedrijf. In theorie kunnen wij uiteraard dividend uitbetalen.

De heer **Van der Lee**:

U zegt «in theorie».

De heer **Favié**:

Ik zeg «in theorie» omdat dit zolang ik weet niet is gebeurd. Projecten vergen ook investeringen. Alle winsten ... Het eigen vermogen groeit langzaam. Dat is ook te volgen als u alle jaarverslagen die we bij de Kamer van Koophandel deponeren op een rijtje legt.

De heer **Van der Lee**:

Waar staat dat vermogen?

De heer **Favié**:

Hoe bedoelt u «staat»?

De heer **Van der Lee**:

Waar stáát het vermogen? Waar bevindt het vermogen zich?

De heer **Favié**:

In Nederland natuurlijk.

De heer **Van der Lee**:

Alles?

De heer **Favié**:

Uiteraard. Ik liep net langs onze bank hier. Ik hoop dat het daar staat.

De heer **Van der Lee**:

Dus er gaat geen enkele geldstroom van uitgaande royaltyinkomsten naar een land buiten Nederland? U profiteert op geen enkele manier van het feit dat Nederland geen bronheffing legt op royalty's?

De heer **Favié**:

«Profiteren» is een groot woord. Zoals ik net al uitlegde, zijn bij de producties een groot aantal verschillende partijen betrokken: organisaties, individuen, side musicians en uiteindelijk de bandleden. Om een voorbeeld te geven, wij betalen wel een royalty door, zoals gebruikelijk is, aan de producer van, in ouderwetse termen, een plaat. De producer heeft een overeenkomst. Meestal krijgt hij een voorschot betaald voor zijn werk en daarna krijgt hij een vergoeding, afhankelijk van het succes van de verkopen. Dat is een percentage van de omzet die wij ontvangen. Die royalty's betalen wij door. Ik denk dat we zouden kunnen stellen dat het voor hen voordelig is omdat Nederland over de uitgaande royaltystroom geen heffing kent. Ik denk dat het voordeel bij die andere partijen ligt.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil u nog wat specifiekere vragen stellen. We hebben even gekeken naar een aantal van uw financiële stukken, bijvoorbeeld uit het jaar 2013. In dat jaar bedroeg de omzet 117 miljoen. Daartegenover staat een kostenplaatje van 111 miljoen.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:
Waaruit bestaan al die kosten?

De heer **Favié**:
Opnieuw is dit het jaar waarin die concerten werden georganiseerd. Tenminste, dit betreft de cijfers waarin die concerten zijn opgenomen. Dat is de reden waarom de omzet veel hoger was dan normaal. Aan de kostenkant zitten opnieuw de bronbelasting van de fiscus in Amerika en in Engeland en daarna alle kosten die te maken hebben met het organiseren van een concert. In dit geval waren het slechts vijf concerten, die speciale jubileumconcerten. In algemene zin is een tour altijd groter omdat dat veel efficiënter is. Dat brengt kosten met zich, zoals de kosten van een podium. Er wordt bijvoorbeeld ook zes weken van tevoren gerepeteerd, ongeacht of het 1, 5 of 200 concerten zijn. Die kosten zijn even hoog voor een hele tournee als voor vijf concerten. Dat is de reden waarom de kosten zo hoog zijn. Uiteraard zit daar ook de vergoeding voor de bandleden in.

De heer **Van der Lee**:
In dat jaar is er een nettoresultaat van 1,4 miljoen. Tegelijkertijd gaat het toch om heel forse geldstromen voor een bedrijf dat zes mensen in dienst heeft en dat een heleboel bv's daaronder heeft. Kunt u zich voorstellen dat ik dat moeilijk met elkaar te rijmen vind?

De heer **Favié**:
Nou ja, ik probeer het u uit te leggen. Ik kan het denk ik ook goed uitleggen. Het is natuurlijk niet zo dat wij alle kaartjes zelf verkopen. Daar wordt weer een bedrijf voor ingeschakeld. Zo wordt alles uitbesteed aan gespecialiseerde partijen, zoals concertorganisatoren. In dat opzicht kun je zo'n onderneming runnen met een beperkt aantal mensen. Er worden ook heel veel adviseurs ingehuurd, bijvoorbeeld op het terrein van het merkenrecht. Ik zou er heel lang over kunnen vertellen hoe we dat hebben georganiseerd, maar dat drijft allemaal op uitbesteding. Novagraaf heeft daar mensen op zitten. Ik heb er later weleens over gelezen dat dit een netwerkorganisatie wordt genoemd. Daarbij is niet iedereen die voor hetzelfde doel werkt in dienst van de firma, maar is sprake van een heel netwerk. Ik zou toch kunnen stellen dat prins Rupert, de toenmalige manager die dit zo heeft opgezet, zijn tijd ver vooruit was.

De heer **Van der Lee**:
Dat kun je op een bepaalde manier natuurlijk zeggen.

De heer **Favié**:
Het geeft een enorme flexibiliteit. Op het moment dat er een inbreuk is op een trademark, hoeven wij er niet op te springen. Ik bel iemand van onze vaste partner in dezen: Novagraaf is een merkenbureau en weet van de hoed en de rand, want dat doet het al heel lang. Inbreuken zijn altijd over de hele wereld in andere landen, dus Novagraaf belt zijn vestiging in het land waar zoiets zich afspeelt. Die pakt dat aan en rapporteert terug. Zo kunnen wij heel efficiënt werken.

De heer **Van der Lee**:
Nu is het zo dat de stichtingen de eigenaren zijn van de bv's.

De heer **Favié**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
Daar zitten bandleden in.

De heer **Favié**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
Zij zijn – die term is vorige week vaker langsgekomen – ultimate beneficial owner van deze bedrijven.

De heer **Favié**:
Dat klopt.

De heer **Van der Lee**:
Hebt u zicht op hun belastingaangifte?

De heer **Favié**:
Nee.

De heer **Van der Lee**:
Weet u of zij het vermogen dat via de bv's hier in Nederland is opgebouwd, melden bij de fiscus in het land van vestiging?

De heer **Favié**:
Dat hoort niet bij de verantwoordelijkheid van mij als directeur van Promogroup. Strikt gesproken weet ik dat niet. Ik weet niet of ik dat mag zeggen, maar ik heb er uiteraard geen enkele reden voor om eraan te twifelen of te denken dat zij dat niet zouden doen.

De heer **Van der Lee**:
Krijgt u rechtstreeks instructies van de aandeelhouders over de wijze waarop u uw bedrijf runt?

De heer **Favié**:
Nee.

De heer **Van der Lee**:
Helemaal niet?

De heer **Favié**:
Nee. Ik heb volledige bevoegdheden. Deze wereld is, zo realiseer ik mij ook, een heel aparte wereld. Het is een organisatie waarbij de aandeelhouders ook de scheppers zijn van de assets van het bedrijf. Zonder daar heel lang over uit te wijden, zou je kunnen zeggen dat zij zich uiteraard bezighouden met het artistieke gedeelte en dat ik en uiteraard de mensen op kantoor zich bezighouden met de zakelijke, technische en administratieve kant.

De heer **Paternotte**:
Mijnheer Favié ...

De heer **Van der Lee**:
Sorry, ik herpak mij even. Ik ben een belangrijk onderwerp vergeten. Ik wil toch nog even doorgaan over een kwestie die aan het begin van dit gesprek aan de orde kwam, namelijk dat de voorzieningenrechter heeft geoordeeld dat het voldoende aannemelijk is dat er ondernemingen van de Stones om fiscale redenen in Nederland zijn gevestigd en voor de

afdracht van belasting over de winst, royalty's en dergelijke profiteren van het gunstige belastingklimaat in Nederland. Wat is uw reactie op die uitspraak?

De heer **Favié**:

Ik vond dat in die tijd ... Zoals u weet, heeft de NOS ons toen op de nationale televisie betiteld als brievenbusfirma. Ik heb mij daaraan gestoord, zoals ik mij ook al aan eerdere berichtgeving in de kranten heb gestoord. Daarvoor heb ik heel vaak gevraagd om rectificaties. Die kregen wij dan ook, maar die belandden dan op pagina 17 in een heel klein stukje dat niemand ziet. Ook bij de eigen krant ziet men dat niet en blijft men maar doorschrijven. Toen hebben wij een kort geding aangespannen tegen de NOS en dat verloren. In het gehele stuk is te lezen dat de rechtbank daar geen onderzoek naar heeft gedaan. Uiteindelijk heeft de rechtbank gewoon geconcludeerd op basis van de vrijheid van meningsuiting dat als de NOS wil zeggen dat wij een brievenbusfirma zijn, zij dat mogen. De NOS had ook kunnen zeggen dat wij banketbakkers zijn. Dat had ik ook niet zo leuk gevonden. Niets ten nadele van banketbakkers, maar dat zijn wij niet.

De heer **Van der Lee**:

In deze zaak werd bijvoorbeeld ook een definitie genoemd die het Ministerie van Financiën hanteert. Ik lees die even voor: «een populair begrip voor vennootschappen die met vele op één adres zijn gevestigd en/of waarbij het bestuur van veel vennootschappen bij één natuurlijke persoon of rechtspersoon berust». Dit gaat toch ook op voor uw geval?

De heer **Favié**:

Ja, maar dat is een volledig onjuiste definitie, want dat zou betekenen dat de bakker op de hoek die twee filialen, een holding en een pensioen-bv heeft – voor je het weet heeft hij vijf bv's die allemaal door hem bestuurd worden – onder die definitie allemaal brievenbusfirma's zou hebben. Het probleem was toen, en is dat nog steeds, dat er helemaal geen goede definitie van een brievenbusfirma is. In de stukken van of rondom de commissie wordt vaak gesproken over een doelvennootschap. Een doelvennootschap heeft geen eigen personeel en geen eigen kantoorruimte. Die wordt bestuurd door een trustmaatschappij. Daar voldoen wij absoluut niet aan. Ik moet het ook heel vaak aan de dames op kantoor uitleggen, toen ook rondom de berichtgeving van de NOS, want zij snappen het ook niet.

De heer **Van der Lee**:

Nu hebben wij van deskundigen die wij eerder hebben gesproken, begrepen dat het ook heel goed mogelijk is om in een bedrijf met enige substance op grote schaal belasting te ontwijken. Vindt u dat dit ook in uw geval tot de mogelijkheden kan behoren?

De heer **Favié**:

Wat zal ik zeggen? Ikzelf heb de term «belastingontwijking» nooit zo goed begrepen.

De heer **Van der Lee**:

Omdat?

De heer **Favié**:

Nou, naar mijn smaak is het een contradictie. In het leven zijn twee zekerheden: de dood en belastingen. Allebei zijn die niet te ontwijken.

De heer **Van der Lee**:

Dat, terwijl u eerder in het verhoor een en ander hebt uitgelegd over bijvoorbeeld de rol van belastingverdragen: als u inkomsten of royalty's krijgt uit andere landen, is het in dat geval wel degelijk mogelijk om belasting terug te vragen.

De heer **Favié**:

Ja, maar ik kan daarvan een interessant voorbeeld geven. Ik denk dat het terugvragen van belastingen, waar je recht op hebt, geen belastingontwijking is. Wij dragen ook btw af. De vooraf trek mogen wij terugvragen. Het terugvragen van de btw-vooraf trek zie ik zelf niet als belastingontwijking.

De heer **Van der Lee**:

Tegelijkertijd hebt u net ook uitgelegd dat u over de gelden die u op deze manier binnenkrijgt en waarover u teruggave aanvraagt, die teruggave krijgt. Daarmee betaalt u ook weer royalty's uit aan derden buiten Nederland, waarover u ook geen heffing betaalt.

De heer **Favié**:

Ja, klopt.

De heer **Van der Lee**:

In die zin is er sprake van een dubbele niet-heffing.

De heer **Favié**:

Dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

Dat is een klassiek voorbeeld, denk ik, van belastingontwijking.

De heer **Favié**:

Die terminologie klopt wel, maar zoals ik net heb uitgelegd ...

De heer **Van der Lee**:

Ja, dus er is sprake van belastingontwijking ...

De heer **Favié**:

Nee.

De heer **Van der Lee**:

... in uw groep.

De heer **Favié**:

Nee, dat vind ik niet terecht.

De heer **Van der Lee**:

Nou ja, goed. Er is sprake van dubbele niet-heffing. Alle belastingverdragen zijn opgezet met het idee – dat is legitiem – dat we willen voorkomen dat een bedrijf twee keer belasting betaalt. Eén keer belasting betalen is genoeg. Dat moet je niet kunnen ontwijken. Bij twee keer niet betalen is er sprake van belastingontwijking. Dat is in uw geval aan de orde.

De heer **Favié**:

Wij ontwijken geen enkele belasting. Het voorbeeld dat ik heb gegeven is een heel klein gedeelte van de geldstromen.

De heer **Van der Lee**:

Het gaat in dit geval niet per se om de omvang, maar om het feit dat er sprake is van dubbele niet-heffing. Dat past in de definitie van belastingontwijking.

De heer **Favié**:

Ja, maar dat is niet zo expres opgezet. Ik heb net uitgelegd dat dit wordt uitbetaald aan bijvoorbeeld producers van platen en niet aan de bandleden. Dat is zo klein. Ik zou bijna zeggen dat we daar niks aan kunnen doen. Ik zal een ander voorbeeld geven als dat mag.

De heer **Van der Lee**:

Erkent u dat er sprake is van dubbele niet-heffing en, zo ja, accepteert u dat dit betekent dat er, ongeacht de omvang, sprake is van belastingontwijking?

De heer **Favié**:

Nee. Ik vind het echt onjuist om dat zo te stellen. Nogmaals, wij exploiteren de rechten. Wij behalen daar een omzet mee. Die komt soms vrij van bronheffing binnen. Wij betalen alle mogelijke kosten door, vaak over de hele wereld. Als daar royalty's tussen zitten – dat zijn allemaal heel kleine bedragen – dan kunnen die door onze vestiging in Nederland inderdaad vrij van bronheffing zijn. Maar onderaan de streep ontstaat dan een winst. Daarover betalen wij belasting. Dat is ook te zien in de jaarrekening. Wij betalen een normaal Vpb-tarief.

De heer **Van der Lee**:

Er zijn al een paar jaar flinke discussies gaande, ook in het kader van de OESO, over de vraag hoe we moeten aankijken tegen betaling in de moderne wereld. Een heel belangrijk uitgangspunt daarin is dat het doel is dat je winstbelasting betaalt op de plek waar de waarde gecreëerd wordt. Vindt u dat er met uw bedrijf winstbelasting wordt betaald waar de waarde gecreëerd wordt?

De heer **Favié**:

Absoluut.

De heer **Van der Lee**:

U hebt uitgelegd dat u de belasting terugvraagt van alle inkomsten op royalty's en merchandise elders in de wereld.

De heer **Favié**:

Nee, wij vragen geen belasting terug.

De heer **Van der Lee**:

U hebt toch eerder gesteld dat de heffingen op de royalty's die Nederland instromen, door u kunnen worden teruggevraagd.

De heer **Favié**:

Ja, zouden kunnen, maar het is miniem wat er tegenwoordig nog aan bronheffingen op royalty's wordt geheven.

De heer **Van der Lee**:

U gebruikt het woord «miniem», maar het gebeurt toch?

De heer **Favié**:

Nee, dat is echt miniem. Mag ik daarvan een voorbeeld geven?

De heer **Van der Lee**:
Ja.

De heer **Favié**:

Wij hebben een paar jaar geleden een boek uitgegeven via een uitgeverij in Duitsland. Daarvoor wordt een contract opgesteld. Ik ben overigens geen expert op dit terrein, dus ik zie alleen de praktische kant. In dat geval is er een verdrag tussen Duitsland en Nederland en moeten er formulieren worden ingevuld. Duitsland heeft een van de strengste antimisbruikregelingen, zo heb ik begrepen van onze belastingadviseur, die ons door die enorme papierstapel heen heeft geloodst. Als ik het goed zeg, wil Duitsland zeker weten dat die Duitse uitgeverij niet aan een brievenbusfirma betaalt. Wij hebben die formulieren ingevuld. Ik denk dat je kunt stellen dat de Duitse fiscus een onderzoekje heeft gedaan – die heeft dat beschouwd en, als ik het goed heb begrepen, is er nog een telefoontje gepleegd – waar wij glansrijk doorheen zijn gekomen. Op dat moment wordt er geen bronbelasting door Duitsland geheven en ontvangen wij het volledige bedrag. Daar gaan opnieuw onze kosten vanaf. Daar maken wij winst mee. Vervolgens betalen wij daar vennootschapsbelasting over.

De heer **Van der Lee**:

Goed, maar ook in dit voorbeeld – ik maak nadrukkelijk het onderscheid met belastingontduiking, want dat is ook helemaal niet wat ik u voorhoud – is er door de geldstromen, de internationale operaties die plaatsvinden en de wijze waarop de inkomsten naar Nederland komen, sprake van dubbele niet-heffing. Daarmee is ook sprake van belastingontwijking.

De heer **Favié**:

Als dat de situatie was naar de bandleden toe, dan was ik het met u eens. Maar dat is niet de situatie. U schetst een situatie met de dubbele niet-heffing. Die term heb ikzelf overigens niet zo vaak gehoord. In het eerder genoemde voorbeeld van de producer is dat inderdaad het geval, maar dat is niet iets wat wij hebben uitgezocht. Dat is gewoon de situatie.

De heer **Van der Lee**:

U vindt dat dit niet het geval is omdat als het gaat om de inkomstenstroom naar de bandleden, zij alleen geld van u krijgen omdat zij bijvoorbeeld een factuur indienen voor het deelnemen aan een concert, waar zij vervolgens geld voor krijgen dat zij als inkomsten zien. Daarover betalen zij inkomsten. Dat is de enige geldstroom die zij ontvangen.

De heer **Favié**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:

Goed, ik draag het stokje over aan de heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Ik wil het nog even scherp krijgen. U zegt dat de dubbele niet-heffing inzake de royalty's er misschien wel is, maar dat die dusdanig miniem is omdat het alleen maar gaat om bijvoorbeeld een boekproducent of een plaatproducent, die daarop een klein stukje intellectuele eigendomsrecht heeft. Oftewel, het gaat eigenlijk allemaal niet om de intellectuele eigendomsrechten van de bandleden. Klopt dat?

De heer **Favié**:

Hoe bedoelt u dat?

De heer **Paternotte**:

U schetste eerder dat de royalty's eigenlijk terechtkomen bij Buma/Stemra of, als het naburige rechten zijn, bij Sena. Die gaan van die organisaties weer naar individuen toe. Die komen niet bij Promogroup terecht.

De heer **Favié**:

Jawel. Ik gaf het voorbeeld van Sena en Buma/Stemra in algemene zin.

De heer **Paternotte**:

Kunt u dat nog even uitleggen?

De heer **Favié**:

Ja. Laat ik het bij Sena houden. Sena collecteert geld in Nederland en heeft overeenkomsten met buitenlandse societie's. Sena ontvangt die gelden ook en, om het te simplificeren, betaalt die enorme pot met geld door aan duizenden aangeslotenen en/of erfgenamen.

De heer **Paternotte**:

Sena betaalt door aan u, althans aan het bedrijf waarvan u directeur bent.

De heer **Favié**:

Promogroup is er een van.

De heer **Paternotte**:

Precies, omdat Promogroup de eigenaresse is en niet slechts de licentiehouder van alle wereldwijde intellectuele eigendomsrechten.

De heer **Favié**:

Als het ik mag zeggen, dat is een heel groot verschil met een brievenbusfirma. Een brievenbusfirma is, denk ik op basis van wat ik in de krant heb gelezen, nooit zelf de eigenaar van rechten en zit altijd ergens tussen. Wij zitten nergens tussen.

De heer **Paternotte**:

Als u deze inkomsten uit royalty's weer zou willen uitkeren aan bijvoorbeeld uw incorporated in Delaware, zou dat zonder bronheffing kunnen.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Maar dat doet u niet?

De heer **Favié**:

Dat doen we niet. Daar is geen reden voor.

De heer **Paternotte**:

Dat is ook nooit gebeurd?

De heer **Favié**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Er is nooit uitgekeerd aan een entiteit in het buitenland?

De heer **Favié**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Bijzonder is dat The Independent, een Britse krant, in 2006 berekende op basis van de jaarverslagen van Promogroup dat over een bedrag van 450 miljoen dollar tussen 1985 en 2005 slechts 1,6% belasting was afgedragen, oftewel 7,2 miljoen dollar.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Kunt u dat toelichten?

De heer **Favié**:

Zeker. Dat is weer op basis van het befaamde artikel in de Volkskrant.

De heer **Paternotte**:

The Independent baseerde dat op de Volkskrant.

De heer **Favié**:

The Independent heeft dat – ik hoop dat ik dat mag zeggen – denk ik overgeschreven. De Volkskrant heeft, zoals ik eerder heb gezegd, eerst geprobeerd om binnen te dringen in het kantoor. Daarna heeft de Volkskrant zelf een stuk geschreven, maar dat niet aan ons voorgelegd. Daarin heeft de krant uitgerekend hoeveel belasting wij betaalden als een percentage op basis van de omzet. Zelf vond ik dat niet alleen heel flauw, maar ook heel onprofessioneel. Wij betalen net als alle andere bv's in Nederland belasting over de winst, een percentage van de winst. De Volkskrant kwam op 1,6% uit. Dat is een eigen leven gaan leiden. Dat is natuurlijk een heel leuke kop. Kort daarop heb ik die journalist gebeld en heb ik hem daarop aangesproken. Hij was het uiteraard met mij eens dat de belasting wordt berekend op basis van de winst en niet op basis van de omzet. Toen heb ik tegen hem gezegd: wees eens sportief en doe dezelfde berekening eens voor een heel grote kruidenier in dit land. Hij heeft mij later teruggebeld en was zo sportief om te vertellen dat dat percentage natuurlijk nog veel lager was dan 1,6%.

De heer **Paternotte**:

Hebt u hem gevraagd om dat in de krant te zetten?

De heer **Favié**:

Ja, dat heb ik gevraagd, maar dan wordt er gezegd: dat is goed, maar dan komen we langs. Het komt erop neer dat ze nog veel meer informatie willen hebben die wij niet kunnen geven. Wij zijn immers een privaat bedrijf.

De heer **Paternotte**:

Hebt u dat ook aan The Independent gevraagd?

De heer **Favié**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Hebt u er last van dat zoiets in de krant staat?

De heer **Favié**:

Nou, last. Het is niet leuk. Uiteindelijk is het wel interessant om te volgen en soms ook grappig. Dat verhaal gaat de hele wereld rond en het eindigt

in Australië. Daar wist men te vertellen dat Promogroup al eeuwenlang aan een van de grachten zat en was begonnen met slavenhandel en nu in de artiestenwereld zit. Ja, daar is denk ik geen kruid tegen gewassen.

De heer **Paternotte**:

Nu is U2 uit Ierland vertrokken op het moment dat Ierland belastingwetgeving heeft aangepast. De situatie was zo dat artiesten relatief weinig belasting betaalden omdat Ierland het belangrijk vond dat zij de gelegenheid krijgen om hun kunst te uiten. In het geval van U2 dacht de regering: er zijn ook artiesten die iets meer zouden kunnen betalen. Paul Hewson heeft daarover ooit eens gezegd: U2 is nooit dom in zaken geweest; we zitten niet de hele dag over wereldvrede te mijmeren en we hangen niet rond als een stelletje hippies. Toen is U2 naar Nederland verhuisd. De Rolling Stones hebben eerder ook erkend dat belastingen verreweg de belangrijkste reden waren om uit Engeland te vertrekken. U schetste dat daar het belastingtarief 103% kon zijn.

De heer **Favié**:

Een heel korte tijd.

De heer **Paternotte**:

Als ik constateer dat uw cliënten zelf erkennen dat zij in Nederland zitten vanwege onze belastingwetgeving en onze belastingverdragen, dan kunnen we dat wel met elkaar vaststellen.

De heer **Favié**:

Ik ben niet de spreekbuis van de aandeelhouders of van de artiesten.

De heer **Paternotte**:

Nee.

De heer **Favié**:

Ik heb die artikelen uiteraard ook gelezen.

De heer **Paternotte**:

De reden waarom ik hiernaar vraag – dat hebben wij de afgelopen dagen een aantal keren gehoord van meerdere mensen – is dat het in de wereld mogelijk is om een vestigingsplaats te kiezen, wat fiscale gevolgen met zich brengt. De heer Van Dam vroeg: heeft dat zin als ik € 100.000 heb? Een getuige reageerde daarop door te zeggen dat dit niet heel veel zin heeft en dat hij dan echt wat meer moet meebrengen. Het beeld bestaat bij veel mensen dat je, als je een bepaald niveau hebt bereikt, zelf kunt kiezen waar je belasting betaalt en, als je dat goed organiseert, ook in enige mate hoeveel. Begrijpt u dat heel veel mensen het gevoel hebben dat je, als je maar rijk genoeg bent, minder belasting hoeft te betalen?

De heer **Favié**:

Fiscaliteit is niet mijn expertise. Ik lees natuurlijk de krant. Ik denk dat ik ook wel snap dat mensen dat denken, ja.

De **voorzitter**:

Er zijn nog leden met vervolgvragen. Ik geef daarvoor de gelegenheid.

Mevrouw **Leijten**:

U bent bestuurder van Promogroup. Daaronder hangen vijf bv's, daarnaast staan er nog twee in het buitenland, wat zeven maakt. Daar

staat Promopub naast. Daarnaast hebt u ook nog U2 Limited en nog tien andere bv's. Doet u dit ...

De heer **Favié**:

Nou, met die tien bedoelde ik – dit is denk ik een misverstandje – die van de Promo's.

Mevrouw **Leijten**:

Die hangen nog onder de Promo?

De heer **Favié**:

Misschien vergiste ik mij. Dat aantal bedoelde ik in het totaal, dacht ik.

Mevrouw **Leijten**:

Oké. We hebben hier een lijst waaruit blijkt dat u ook betrokken zou zijn bij PragmaFlex Holding B.V., Eder International BV, Eder Music BV, Elibon B.V., Eder Entertainment BV en Limited Eder Music BV. Dat klopt?

De heer **Favié**:

Dat klopt.

Mevrouw **Leijten**:

Ik tel er negen. Dus het gaat om Promogroup en Promopub. Onder Promogroup hangen er zeven. Dan hebben we ook nog U2 Limited en deze negen.

De heer **Favié**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Knap. En we hebben ook nog twee buitenlandse erbij. Doet u dat allemaal met die 5 fte op de Herengracht?

De heer **Favié**:

Zoals ik eerder heb verteld, heeft Promogroup vijf medewerkers en U2 Limited twee.

Mevrouw **Leijten**:

Dus u hebt zeven collega's op de Herengracht.

De heer **Favié**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

U koopt voor Promogroup belastingadvies in. Het innen van allerlei royalty's wordt gedaan door de Sena's en de Buma/Stemra's in deze wereld. Als het merkenrecht ergens wordt doorbroken, huurt u bedrijven in die dat in die landen oplossen. Wat doet u dan daadwerkelijk hier? Het betalen van rekeningen?

De heer **Favié**:

Alles organiseren. Het beheer van rechten is een soort cyclus. Die begint met de creatie van een compositie of het opnemen van een plaat.

Mevrouw **Leijten**:

Maar die neemt u niet zelf op.

De heer **Favié**:

Nee, nee, dat wilde ik ook niet gaan zeggen. Maar dat moet wel georganiseerd en begeleid worden. Bij een band als de Rolling Stones is dat een langdurig en heel kostbaar proces.

Mevrouw **Leijten**:

Moet ik het mij zo voorstellen dat Mick Jagger u opbelt en zegt: ik heb een nieuwe plaat bedacht; die wil ik produceren; kunt u dat voor mij regelen?

De heer **Favié**:

Nou, dat gebeurt niet op die manier, want ik ben bij hem in dienst, al heel lang. Hij hoeft dat dus niet zo aan te kondigen. Maar inderdaad, wij gaan aan de slag met bijvoorbeeld het maken van een budget. Daarover moet overleg worden gevoerd met mensen die die productie daadwerkelijk ...

Mevrouw **Leijten**:

U krijgt de opdracht van Mick Jagger of een tussenpersoon tussen Mick Jagger en u in dat u een bedrag moet reserveren zodat er een plaat kan worden opgenomen.

De heer **Favié**:

Nee, zo gaat het niet precies. Wij hebben een verplichting. Platencontracten zijn langlopende verplichtingen. Daar zitten verplichtingen in om met een nieuw product te komen. Er is een soort agenda ...

Mevrouw **Leijten**:

Neemt u die plaat zelf op en organiseert u het opnemen van die plaat of organiseert u dat er budget voor is?

De heer **Favié**:

Wij organiseren de administratieve afhandeling, dus wij ...

Mevrouw **Leijten**:

Dat er budget voor is.

De heer **Favié**:

Inderdaad. Budget is er; ik zal niet zeggen altijd. Maar er is geld. Wij maken een budget en dan starten de opnames.

Mevrouw **Leijten**:

Huurt u die opnamestudio zelf in?

De heer **Favié**:

Ja, die huren wij in.

Mevrouw **Leijten**:

U maakt echt de afspraken voor de band, met een opnamestudio, met muzikanten die erbij moeten zijn. Dat doet u allemaal.

De heer **Favié**:

Soms ...

Mevrouw **Leijten**:

Of is het gewoon de rekening betalen? Ik ben echt op zoek naar wat er op de Herengracht gebeurt.

De heer **Favié**:

Ik probeer het uit te leggen. Het is heel wisselend. Wij hebben – dat is natuurlijk zo – vooral een administratieve en financiële functie. Wij betalen al die rekeningen uiteraard over de hele wereld. Dat kan in zo'n project heel veel zijn. Om een voorbeeld te geven, wij gaan niet alle reizen zelf boeken. Dat hebben wij ook weer uitbesteed omdat dit niet iedere week gebeurt. Daarvoor hebben we weer een gespecialiseerd reisbureau dat we kennen en dat gespecialiseerd is in reizen en hotels boeken voor dit soort gelegenheden. Daaromheen is heel veel werk.

Mevrouw **Leijten**:

Dat u rekeningen betaalt voor een band, twee bands in dit geval, die heel veel op de wereld doen, daar is niks mis mee. Dat is natuurlijk gewoon eervol werk. De vraag is alleen: voegt dat hier daadwerkelijk substance toe? Want u ontkent, pertinent, dat u een brievenbusmaatschappij bent en de vraag is dan natuurlijk: welke waarde voegt u toe als u alles uitbestedt? Dat mag, dat is prima, de rekeningen moeten goed betaald worden, maar u hebt geen eigen fiscalisten in dienst, merkenrechten doet u elders en u voert over negen bv's ... Onder Promogroup zijn het er twee met zeven eronder, en dan nog U2 Limited met een zeer kleine groep mensen. U beheert heel veel geld. Dat is vooral wat u doet.

De heer **Favié**:

Ik zou het u graag willen uitleggen. Helaas is het een wat uitgebreid verhaal, maar ik zou u graag uitleggen wat ...

Mevrouw **Leijten**:

Het kan ook kort, denk ik.

De heer **Favié**:

... onze toegevoegde waarde is. Ik begon met het uitleggen van de cyclus van intellectuele eigendomsrechten. Die startte – ik zal proberen het compact te houden – met de creatie waar wij bij betrokken zijn. Dan wordt er een contract afgesloten om het te exploiteren. Dan start de exploitatie. U kunt zich voorstellen dat er dan ook al contacten ... Dat kost ook tijd, om dat te begeleiden. Dan komen er afrekeningen en die afrekeningen ontvangen wij en die moeten geanalyseerd worden. En ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar u doet dit allemaal ook in opdracht van uw eigenaren, hè?

De heer **Favié**:

Nou, in opdracht. Ik ben de directeur en ik geef leiding aan het team op kantoor.

Mevrouw **Leijten**:

Maar u zegt niet: goh, het wordt weer eens tijd voor een plaat van de Rolling Stones; ik ga dat organiseren. Als dat gebeurt, is dat altijd in opdracht van uw eigenaren.

De heer **Favié**:

Nee, zoals ik net heb verteld, is dat niet alleen meestal, maar altijd beschreven in een contract met een platenmaatschappij. Die exploiteren de bestaande catalogus en dan wordt er een afspraak gemaakt om een aantal platen te maken. Maar ik zou toch graag het verhaal willen afmaken.

Mevrouw **Leijten**:

Als commissie zijn wij op zoek naar fiscale structuren. U hebt een bijzonder bedrijf op de Herengracht, met bijzonder veel aandacht; dat snappen we ook, omdat het hier gaat om twee zeer bekende bands. Waar wij naar op zoek zijn, is ... Wie is de uiteindelijke belanghebbende van Promogroup? Dat zijn de eigenaren. Wie organiseert wat er allemaal gebeurt? Dat zijn de verplichtingen van de eigenaren. Welke toegevoegde waarde u daartussenin hebt, daar ben ik nog niet helemaal over uit. Kijk, u voert dingen uit die legitiem zijn om uit te voeren. Die moeten ergens uitgevoerd worden; dat is prima. Maar de uiteindelijke eigenaren zijn de baas en zij bepalen wat er gebeurt. Dat maakt wel dat we in de definitie komen van een bv, van een vennootschap die ergens tussen wordt geplaatst. Dan komen we dicht bij de brievenbuskantoren.

De heer **Favié**:

Ik vind het jammer dat ik niet in de gelegenheid ben om mijn verhaal af te maken.

Mevrouw **Leijten**:

Nou, u bent al bijna twee uur aan het woord.

De heer **Favié**:

Nou ja, niet alleen ik, hè? Maar ik zou het graag willen afmaken, want dat is namelijk de essentie. Ik was gebleven bij de afrekening in de cyclus. Wij ontvangen dus de afrekeningen. Die moeten wij analyseren. In de afgelopen decennia – dat heb ik natuurlijk goed kunnen volgen – is er een enorme omslag geweest van analoog naar digitaal. Die heeft tot gevolg gehad dat ...

Mevrouw **Leijten**:

Mag ik u vragen ... Als het gaat om het betalen van die rekeningen, het voldoen aan die contracten: welke expertise hebt u daarvoor precies op de Herengracht zitten?

De heer **Favié**:

Dat is heel specifieke expertise en ervaring in het behandelen, verwerken en doen van deze werkzaamheden. Maar ik was net ... Ik kom steeds dichterbij en ik vind het jammer dat ik niet in de gelegenheid ben om dat verder uit te leggen.

Mevrouw **Leijten**:

Als het gaat over allerlei zaken, zijn er contractuele verplichtingen. U huurt heel veel mensen in, en bij een concert begrijp ik dat die ingehuurd worden, maar waar wij naar op zoek zijn, is waarom dat op de Herengracht moet. Waarom daar? Waarom is dat niet in het Verenigd Koninkrijk gebleven of waarom is het niet Delaware geworden? Omdat de specifieke uitvoering van die functies, het betalen van die rekeningen, het bekijken of het contractueel klopt ... Kunt u dat dan beantwoorden?

De heer **Favié**:

Ik probeer het steeds uit te leggen, maar het is een wat langer verhaal. Ik was gebleven bij het analyseren van die afrekeningen, die dus steeds groter worden door de digitalisering. Ze komen dus niet meer op papier, maar digitaal binnen.

Mevrouw **Leijten**:

Met de computer.

De heer **Favié**:

Wij hebben daarvoor intern een database ontwikkeld om dat aan te kunnen en te analyseren. Dan moet er worden afgerekend aan derden. Dat doen wij middels die database. In het traject dat ik nu ga beschrijven, ligt onze toegevoegde waarde, want dan gaat de cyclus verder. Er komen dus een aantal van die afrekeningen. Dan wordt het bijvoorbeeld tijd om een audit te laten plaatsvinden.

Mevrouw **Leijten**:

Het gaat dus voornamelijk om afrekeningen en het mooie computer-systeem dat daarvoor gemaakt is. Het is natuurlijk handig om dat allemaal administratief ...

De heer **Favié**:

Nee, het gaat ook om een bepaalde visie, want het verhaal gaat helaas nog veel verder. Er zijn dus verschillende inkomstenstromen. Onze database heb ik zelf ...

De heer **Van Dam**:

Maar mijnheer Favié, u bent nu al twee uur bezig om uit te leggen wat voor prachtig bedrijf u hebt, wat voor activiteiten u onderneemt. Ik wil het graag geloven, ik zou graag bij u willen werken, maar u snapt toch ook wel dat de vragen die mevrouw Leijten stelt, bedoeld zijn om de essentie te achterhalen van waar wij op uit zijn, namelijk een antwoord op de vraag: hoe ga je om met intellectueel eigendom? U voegt hier in Nederland niets toe aan dat intellectuele eigendom. U bent gewoon een administratiekantoor.

De heer **Favié**:

Nee. Dat probeer ik ... Nee.

De heer **Van Dam**:

De vraag is – en daar zeilt u op vorstelijke wijze continu omheen – hoe u dat ziet en hoe u daarmee omgaat. Mag ik een concreet voorbeeld geven? Stel dat de Rolling Stones in Azië T-shirts laten maken met hun logo erop. Ik neem aan dat u daar een rol bij speelt. U geeft die opdracht aan het bedrijf in Azië om die te maken, of zij vragen een licentie om dat te doen.

De heer **Favié**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Vertel, hoe gaat dat in die concrete situatie?

De heer **Favié**:

Ik vind het heel jammer dat ik dus niet ...

De heer **Van Dam**:

Nee! Ik kap u heel uitdrukkelijk af, omdat ik dat verhaal inmiddels wel snap. Het gaat mij om de vraag hoe u als bedrijf omgaat met die rechten waarover u intellectuele eigendom oogst.

De heer **Favié**:

Wij hebben een overeenkomst met een firma die onze merchandise-rechten uitbaat. Die firma is gelieerd aan of is inmiddels onderdeel van Universal. Dat is toch wel iets waarbij ik dan helaas mijn toegevoegde waarde moet toelichten. Die achtergrond heb ik ook uit de kledingwereld.

In den beginne werd kleding, of merchandise, alleen maar verkocht tijdens tournees. Ik heb erop aangedrongen om dat ook tussen de tournees in te gaan doen.

De heer **Van Dam**:
Dat is heel mooi, maar ...

De heer **Favié**:
Toen kwam internet voorbij en ...

De heer **Van Dam**:
Nee, even naar het voorbeeld toe. Er moeten T-shirts worden gemaakt voor een tour, of wat dan ook. Hoe komt dat tot stand?

De heer **Favié**:
Ook dat wordt weer uitbesteed. Wij hebben contracten met partijen die dat voor ons doen.

De heer **Van Dam**:
Oké, en die regelen een kledingfabriek ergens in een lagelonenland, waar die T-shirts in elkaar worden gedraaid en het logo erop wordt gestempeld.

De heer **Favié**:
Dat is niet altijd een lagelonenland.

De heer **Van Dam**:
Goed, dan is het een niet-lagelonenland. Wat blijft er nou – dat weet u ook wel – aan opbrengst in zo'n land achter of wat wordt er aan belasting betaald in een situatie als deze? Laten we er daarbij van uitgaan dat het wel een lagelonenland is. Hoe wordt dat in uw concrete bedrijfssituatie georganiseerd?

De heer **Favié**:
Ik moet eerlijk zeggen dat wij daar geen zicht op hebben. Wij doen zaken met een partij die dat voor ons organiseert en die geeft de opdrachten, bijvoorbeeld om het zelf te produceren of te laten produceren. Maar met ons logo is het ook heel vaak het geval dat het zagezegd wordt bevestigd of aangebracht op bestaande producten. Italiaanse sneakers met ons logo worden dus bijvoorbeeld in Italië gemaakt.

De heer **Van Dam**:
Laat ik de vraag zo stellen. Hebt u, met uw kennis van de kledingwereld – dat is dan een voordeel – het idee dat voor de kosten om een T-shirt te maken met zo'n opdruk erop ... Hoe is de verdeling van die kosten? Ik moet het goed zeggen: hoe is de verdeling van de opbrengst van zo'n T-shirt of van de verkoop van het recht om dat logo erop te doen? Komt dat allemaal op de ... Op welke gracht zit u ook alweer in Amsterdam?

De heer **Favié**:
De Herengracht.

De heer **Van Dam**:
Komt dat allemaal op de Herengracht terecht, of blijft er ook nog iets over in het land waar het T-shirt gemaakt is door die mensen?

De heer **Favié**:

Zoals ik net heb gezegd, heb ik geen zicht op de totale value chain. Wij zitten op het allerlaatste stukje, misschien een zijtakje. Wij licenseren het recht om het logo op Italiaanse sneakers te monteren en daar krijgen wij voor betaald. Dat is een bepaald, marktconform percentage. Zo zijn er honderden artikelen.

De heer **Van Dam**:

U weet het niet of u wilt het niet weten?

De heer **Favié**:

Nee, ik weet het niet.

De heer **Van Dam**:

U weet het niet.

De heer **Favié**:

Ik heb geen zicht op de complete ketting.

Mevrouw **Leijten**:

Wat is de functie van de vijf medewerkers met wie u samenwerkt bij Promogroup?

De heer **Favié**:

Zal ik ze een voor een ...?

Mevrouw **Leijten**:

U kunt ze gewoon opnoemen. De een is ...

De heer **Favié**:

De een is vooral werkzaam aan de financiële kant.

Mevrouw **Leijten**:

Betalen?

De heer **Favié**:

De rapportagekant en het maken van ...

Mevrouw **Leijten**:

En iemand neemt de telefoon op?

De heer **Favié**:

... financiële rapportages en bijvoorbeeld het doen van btw-aangiftes. Er wordt heel weinig gebeld tegenwoordig, dus het gaat meer via e-mails, maar we hebben wel een telefoon, uiteraard.

Een ander houdt zich bezig met de betalingen en het inboeken van de facturen. Iemand anders houdt zich bezig met de merkenrechten. Dat is een enorme portefeuille waar heel veel in omgaat en waarin wordt samengewerkt met Novagraaf. Wij moeten dus continu reageren op inbreuken die over de hele wereld worden gemaakt en ...

Mevrouw **Leijten**:

Ja, en die huurt dan iemand in die daarachteraan gaat.

De heer **Favié**:

... verlenging van merken en andere mensen die oppositie hebben gevoerd. Dat is heel ingrijpend. Iemand anders houdt zich bezig met het

verwerken van de aanvragen van rechten. Er zijn veel partijen die bij ons de aanvraag doen om gebruik te mogen maken van bijvoorbeeld muziek van de Rolling Stones in een film of in een commercial.

Mevrouw **Leijten**:

Dit moet echt op de Herengracht plaatsvinden? Dit had niet in het Verenigd Koninkrijk of in Delaware kunnen plaatsvinden?

De heer **Favié**:

Nou, het gedeelte waaraan ik nog steeds niet toekom, is om uit te leggen dat het gaat om heel specifieke ervaring en kennis.

Mevrouw **Leijten**:

Maar als het zulke specifieke ervaring en kennis is, moet u mij toch eens uitleggen waarom U2 er niet voor heeft gekozen om in zijn geheel naar Nederland te komen. Dan hadden ze namelijk mooi gebruik kunnen maken van al uw diensten en al die ervaring. Ze zijn eigenlijk alleen voor een klein gedeelte, met één vennootschap, het merkenrechtvennootschap, naar u toe gekomen; de hoofdvestiging zit nog in Ierland, dus daar wordt nog de telefoon opgenomen, daar worden nog boekingen gedaan. Dat voert u allemaal niet uit.

De heer **Favié**:

Nee, ze zijn naar Nederland gekomen met de recordingrechten en de naburige rechten. De naburige rechten ... Tsja, ik word gedwongen om er, hoe heet het, bijna over op te scheppen, maar ik heb een bijzondere ervaring met naburige rechten. Daar durf ik echt van te zeggen dat er niet veel mensen zijn die daar verstand van hebben. De naburige rechten zijn ook weer een lang verhaal. Zoals we allemaal weten, zijn de recordingrechten, de opbrengsten van platenverkoop, de afgelopen decennia aangetast door onder andere piraterij. De naburige rechten zijn in opkomst, maar ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar als u nou zo'n ...

De heer **Favié**:

... die zijn heel moeilijk te collecteren over de hele wereld.

Mevrouw **Leijten**:

Als u nou zo'n enorme expert bent, hebt u met twee bands misschien wel heel erg weinig klanten daarvoor. Ik heb geen vragen meer. Wij zijn op zoek naar waarom u op de Herengracht zo'n bijzondere positie inneemt als het gaat om de royalty's, om die rechten. Op dat punt heb ik geen vragen meer.

De heer **Favié**:

Ik vind het jammer dat ik niet in de gelegenheid ben om dat verder uit te leggen.

De **voorzitter**:

We hebben al veel informatie verkregen. U hebt al veel uitgelegd. Ik geef het woord aan de heer Bruins.

De heer **Bruins**:

Mijnheer Favié, u hebt meerdere keren gezegd dat u directeur, niet eigenaar van de genoemde bedrijven bent.

De heer **Favié**:
Ja.

De heer **Bruins**:
Dat klopt. U hebt een dienstverband bij?

De heer **Favié**:
Promogroup.

De heer **Bruins**:
Bent u, naast directeur van die bedrijven, ook nog zelf eigenaar van een of meerdere bedrijven?

De heer **Favié**:
Dat klopt.

De heer **Bruins**:
Van hoeveel?

De heer **Favié**:
Dat is niet een aantal bedrijven, dat is één bedrijf.

De heer **Bruins**:
Welk bedrijf is dat?

De heer **Favié**:
Dat is PragmaFlex.

De heer **Bruins**:
Wie is eigenaar van het pand aan de Herengracht?

De heer **Favié**:
Libra, volgens mij. Ik maak de huur over naar een firma die Libra heet.

De heer **Bruins**:
Hebt u een belang in dat bedrijf?

De heer **Favié**:
Nee.

De heer **Bruins**:
Waar zijn de merken en logo's gedeponeerd die we in dit verhoor hebben horen langskomen? In welk land?

De heer **Favié**:
Het «tongue & lip»-logo bedoelt u?

De heer **Bruins**:
Ja.

De heer **Favié**:
Dat is over de hele wereld geregistreerd.

De heer **Bruins**:
Ja, geregistreerd, maar in welk land is het gedeponeerd?

De heer **Favié**:

Het logo is eigendom van Musidor, dus in die zin is het in Nederland gedeponereerd, als ik het goed zeg.

De heer **Bruins**:

Waar staat de bankrekening of waar staan de bankrekeningen waarvan door Promogroup aan de artiesten uitbetaald wordt?

De heer **Favié**:

De bankrekening van de artiesten? Dan bedoelt u ook de aandeelhouders, waarschijnlijk.

De heer **Bruins**:

Ja.

De heer **Favié**:

Dat is een vraag die toch wel een beetje schuurt met de privacy.

De heer **Bruins**:

Is het Nederland?

De heer **Favié**:

Nee, het is Amerika.

De heer **Bruins**:

Waarom zou dat schuren met de privacy?

De heer **Favié**:

Nou ja, ik ben ...

De heer **Bruins**:

Maar u hebt het nu gezegd.

De heer **Favié**:

Ik heb het nu gezegd, maar ...

De heer **Bruins**:

Dit is het antwoord.

De heer **Favié**:

Ik ben directeur van een private firma, dus ik hoop dat u snapt dat ik in algemene zin niet alles naar buiten kan gooien.

De heer **Bruins**:

Nee. Als Promogroup uitbetaalt aan de artiesten, de aandeelhouders, dan betaalt het uit naar een Amerikaanse bankrekening.

De heer **Favié**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Favié, ik wil u toch even deelgenoot maken van wat er in mij omgaat zo aan het einde van dit verhoor. Ik denk dat u werkt bij een prachtbedrijf. Ik denk ook dat u daar terecht voor opkomt, ook voor uw medewerkers. Zo zie ik ook een beetje de strijd om u niet een brievenbus-firma te noemen. Ik gun het u van harte om dat zo te doen. Aan de andere kant: u weet waar u hier vandaag voor komt, wat ons interesse-onderwerp is. Ik houd u een paar dingen voor die u gezegd hebt. Ik ben geen fiscalist,

hebt u gezegd, terwijl ik denk dat een essentieel onderdeel van uw functie is om te snappen hoe het fiscaal in elkaar steekt. Over de Rolling Stones hebt u gezegd: ik heb nog niet ontdekt wat nou echt hun reden was om naar Nederland te komen in de jaren zeventig. Dat hebt u aan het begin gezegd. Over U2 hebt u, als argumentatie, gezegd: ik heb in de krant gelezen dat er in Ierland een verandering van de belastingwetgeving was. Wat dat bij mij oproept, is ook een beetje het gevoel van je in zekere zin van de domme houden, terwijl ik denk dat u helemaal niet dom bent. Dat is een beetje wat het bij mij oproept. U weet, denk ik, heel goed waar onze interesse ligt, maar u hebt mij in ieder geval in dit verhoor niet overtuigd van de wijze waarop uw bedrijf daarmee omgaat, wat nu echt de intentie is, terwijl de intentie volgens mij prima is. U schetst het beeld dat u het intellectuele eigendom int, waarna het de grens weer overgaat als van alles en nog wat: als vergoedingen, lonen en weet ik wat, maar niet als royalty's. Wat dat betreft, resteert bij mij het beeld dat ik verbaasd ben dat Bassie en Adriaan ook niet in uw stal zitten. Op dat punt vind ik wat u zegt gewoon niet geloofwaardig. Ik wil u dat ook uitdrukkelijk voorleggen, want dat biedt u dan misschien nog de gelegenheid om dat te verduidelijken.

De heer **Favié**:

Wat vindt u dan niet geloofwaardig?

De heer **Van Dam**:

Bij deze bands moet er een ongetwijfeld enorme stroom aan inkomsten zijn als royalty's, want royalty's zijn, denk ik, de vorm van een beloning van een intellectuele eigendomsrecht. U erkent dat Nederland als een van de weinige jurisdicties in de wereld de mogelijkheid biedt om uitgaande royalty's onbelast te laten en ik vind het niet geloofwaardig dat u op dat punt zegt: nee hoor, dat is hier absoluut niet aan de orde. Dat vind ik zeer ongeloofwaardig.

De heer **Favié**:

Ik denk dat ik heel goed snap waarom u dat denkt. Dat is, denk ik, omdat deze informatie nooit naar buiten is gekomen. Wij hebben nooit interviews gegeven en wij, of ik, hebben nog nooit zo veel informatie gegeven. Als ik heel eerlijk ben: ik doe dit niet dagelijks, maar ik ben wel een beetje teleurgesteld als u zegt dat u mij niet gelooft, want dat is de situatie.

De **voorzitter**:

Ik probeer het toch nog één keer naar aanleiding van die uitspraak van de rechter in 2013, want die hebben wij natuurlijk goed gelezen. Die zaak was tegen de Volkskrant, sorry, tegen de NOS – er is veel langs gekomen – gericht. U maakte zelf zojuist in het verhoor een vergelijking en zei: ze hadden ons ook banketbakker mogen noemen. Als je de overwegingen in de uitspraak leest, geloof ik niet dat u die conclusie zou kunnen staven. De rechter heeft namelijk getoetst of voldoende aannemelijk is gemaakt dat ook fiscale overwegingen een reden zijn voor de beide bands om met u in zee te gaan. Om die reden, omdat Nederland zo veel verdragen heeft, staan wij toe om dat te gebruiken als journalist. Dat hadden ze toch nooit met een banketbakker gedaan?

De heer **Favié**:

Het kort geding ging alleen om Promogroup.

De **voorzitter**:

Ja, maar als de NOS u banketbakker had genoemd, had de rechter dezelfde ... Dan had hij gezegd: het ruikt daar ook naar brood; als er mensen langslopen, kunnen ze in de etalage kijken en daarom mag het zo genoemd worden. Is dat uw stellingname?

De heer **Favié**:

Als ik mij niet vergis, wordt er duidelijk gerefereerd aan de vrijheid van meningsuiting.

De **voorzitter**:

Zeker.

De heer **Favié**:

De rechtbank heeft geen enkel onderzoek gedaan naar wat er bij ons precies aan activiteiten is. Het probleem is natuurlijk ook dat er helemaal geen goede definitie is of was van een brievenbusfirma. In de stukken rondom deze commissie heb ik nu ook gelezen over een lege brievenbusfirma. Blijkbaar is er dan ook een volle brievenbusfirma. Misschien zijn wij dan te betitelen als een volle brievenbusfirma. Ik weet het ook niet, maar ik hoop dat u, na mijn uitleg, ook begrijpt dat wij ons in ieder geval geen brievenbusfirma voelen.

De **voorzitter**:

Dat u dat niet voelt, is helder, maar ik wil wel graag het onderscheid, ook in die uitspraak, want ik vind het niet hetzelfde. Het is niet hetzelfde. Het is journalisten niet toegestaan in Nederland, als iemand een rechtszaak begint, als er echt iets evident onjuists wordt gedaan, om u, als u geen banketbakker bent, banketbakker te noemen als u daarnaartoe gaat. Dat is niet toegestaan. Ook niet op basis van deze uitspraak. Dat is echt iets anders. Het ligt er dicht genoeg tegen aan, heeft de rechter geoordeeld, om dat te mogen gebruiken als journalist. Die hebben enige vrijheid in interpretatie.

De heer **Favié**:

Dat komt ook door de toenmalige definitie. Als ik het goed zeg was die van de toenmalige Staatssecretaris. Dat was deze definitie: als je op één adres meerdere bv's ziet, geleid door één persoon, dan zijn het brievenbusfirma's. Ik blijf erbij dat die definitie onjuist en kort door de bocht is.

De **voorzitter**:

In de kern is het onze commissie er ook niet om te doen – we proberen natuurlijk wel te definiëren wat eronder wordt verstaan – om u als brievenbusfirma te benoemen of er een titel op te plakken. Dat is helemaal het doel van dit verhoor niet. Wat wij wel willen weten, is in hoeverre fiscale overwegingen in Nederland – fiscale constructies, zoals de Tweede Kamer onze opdracht heeft gedefinieerd – een rol spelen bij overwegingen om zulk soort vennootschappen, met een heel aantal bv's, op te richten. Als u aan het begin van het verhoor zelf zegt dat voor de Rolling Stones toen hoge belastingen in Engeland de reden zijn geweest om hier te komen en als we u interviews voorhouden met leden van U2 of betrokkenen, die ook de fiscale redenen expliciet noemen, dan is dat toch een van de redenen waarom ze ook bij u terecht zijn gekomen?

De heer **Favié**:

Niet zozeer bij mij, maar ...

De **voorzitter**:

In Nederland.

De heer **Favié**:
In Nederland.

De **voorzitter**:
Ja. Dat erkent u. Daar is het ons om te doen geweest, om dat te onderzoeken.

De heer **Favié**:
Ja.

De **voorzitter**:
Dan zijn we aan het eind gekomen van dit verhoor.

Sluiting 11.42 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 12 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld Concept

Gehoord wordt: de heer Zoetmulder.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 12.16 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Zoetmulder. U wordt gehoord als getuige door de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies, zowel naar doorstroomvennootschappen in Nederland als naar vermogenden die hun geld elders parkeren om belasting te ontwijken en soms zelfs te ontduiken. U bent fiscalist en u werkt bij Loyens & Loeff.

Het verhoor vindt plaats onder ede en u hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Zoetmulder de belofte af.

De voorzitter:

Dan staat u nu onder ede. We bieden alle deskundigen en getuigen de mogelijkheid om een position paper in te leveren en om een openingsverklaring af te leggen. We begrepen dat u gebruikt wilt maken van het afleggen van een openingsverklaring. Daartoe geef ik u nu graag de gelegenheid.

De heer Zoetmulder:

Ik heb hem uitgeschreven. Als u geïnteresseerd bent, kan ik een kopie aan u geven, dan kunt u meelezen.

De voorzitter:

Als u deze na afloop uitreikt aan de griffier, dan luisteren wij nu goed en dan komt het helemaal goed. Gaat uw gang.

De heer Zoetmulder:

Dank u wel. Mijn naam is Bartjan Zoetmulder. Ik ben sinds 1993 werkzaam als belastingadviseur bij Loyens & Loeff. Dat is een kantoor waar zo'n 1.500 mensen werken, in een heel brede juridische adviespraktijk. Mijn collega's zijn advocaten, notarissen, belastingadviseurs en uiteraard ook onze ondersteunende staf. Ik wil graag beklemtonen dat mijn antwoorden vandaag niet per se het standpunt van mijn kantoor inhouden. Ik spreek hier namens mijzelf. Ik ben werkzaam bij Loyens & Loeff als partner, maar ik ben geen bestuurder van ons kantoor en ik kan dit opzicht ook niet namens het kantoor spreken.

In deze openingsverklaring wil ik zeer beknopt het kader schetsen waarbinnen ik mijn vak uitoefen. Ik sta in mijn praktijk internationaal opererende bedrijven bij die om uiteenlopende redenen met Nederland

van doen hebben die in Nederland investeren of via Nederland in derde landen investeren. Vooropgesteld staat dat al mijn advieswerk, en dat van mijn collega's, uiteraard plaatsvindt binnen de geldende Nederlandse wet- en regelgeving.

Het fiscaal advies speelt zich altijd af binnen een driehoek van concepten die door de Hoge Raad der Nederlanden zijn geformuleerd. De bovenste punt van die denkbeeldige driehoek is de zogenaamde «verschillendewegenleer». Met dat beginsel heeft de Hoge Raad aangegeven dat belastingbetalers in beginsel het recht hebben om hun transacties zo vorm te geven dat daarbij fiscaal de gunstigste weg wordt belopen. De tweede punt van de driehoek is het pleitbaar standpunt, waarover u al veel meer hebt gehoord. De derde punt, ten slotte, is *fraus legis*. *Fraus legis* is het leerstuk van de Hoge Raad dat gaat over doel en strekking van de wet. Dat verbiedt misbruik van het recht. Het gaat er bij onze advisering niet alleen om ervoor te zorgen dat onze klanten handelen naar de letter van de wet, maar we moeten ook rekening houden met de bedoeling, de geest van de wet.

Daarnaast gaat het in mijn praktijk natuurlijk ook om buitenlandse wet- en regelgeving en het internationaleverdragenrecht. Het internationale speelveld vereist van de fiscale adviseur dat hij zich ook van die ontwikkelingen doorlopend op de hoogte stelt en de internationale regels in acht neemt. Deze zijn veelal geformuleerd door de OESO, maar die vind je uiteraard ook terug in het EU-recht. Ik denk dat we kunnen stellen dat de internationale fiscale regelgeving op dit moment behoorlijk dynamisch is.

Verder ben ik al geruime tijd actief bij de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs (NOB). Ik ben daar bestuurslid geweest en in die hoedanigheid heb ik de commissie internationale fiscale zaken opgezet. Op dit moment ben ik ook de voorzitter van de zogeheten kerngroep Nederland Investeringsland. Ik geef ook regelmatig, en heel graag, college in binnen- en buitenland over internationale fiscale ontwikkelingen en de gevolgen daarvan voor de praktijk. Ik praat daar ook heel veel over met de trust-sector. In mijn presentaties gaat het veelal over Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) en de Europese Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD), maar er komen ook belangrijke onderwerpen aan de orde zoals country-by-country reporting, het ultimate beneficial owner (UBO)-register et cetera. Kortgeleden verzorgde ik ook een workshop aan de Rijksuniversiteit Groningen over het onderwerp «ethiek in het belastingrecht». Ik sprak daar met studenten over de rol van de belastingadviseur in veranderende tijden.

Vanuit Loyens & Loeff en de NOB volg en analyseer ik de internationale fiscale ontwikkelingen op de voet, inclusief de gevolgen hiervan voor ons land. Er is de afgelopen jaren al enorm veel gebeurd en bereikt als het gaat om regelgeving tegen ongewenste vormen van belastingontwijking. Daar ben ik positief over, maar ook kritisch. We zitten nu in de fase waarin BEPS-regelgeving geïmplementeerd moet gaan worden. In de afgelopen weken hebben we gezien dat het multilateraal instrument is getekend. Dat is een verdrag dat ten doel heeft om in ruim 2.000 belastingverdragen bepalingen op te nemen die misbruik tegengaan. De impact van de daarin opgenomen principal purpose-test zal heel belangrijk zijn voor de wijze waarop bedrijven die internationaal opereren zich organiseren. Ik wil daar straks graag verder met u over praten. Ik hoop dat ik vandaag door de

beantwoording van uw vragen een bijdrage kan leveren aan het belangrijke werk van deze commissie. Daarmee sluit ik mijn openingsverklaring af.

De voorzitter:

Dank u wel voor uw openingsverklaring. Het verhoor zal worden afgenomen door mevrouw Leijten en de heer Bruins, maar ook andere leden kunnen vragen aan u stellen. Ik geef voor de eerste vragen het woord aan mevrouw Leijten.

Mevrouw Leijten:

Onze voorzitter zei het al: deze commissie onderzoekt fiscale structuren waarin Nederland een kernpositie inneemt, maar ook het gebruik door internationale ondernemingen en vermogende particulieren van die internationale fiscale structuren. Loyens & Loeff is een advocatenkantoor dat advies geeft aan ondernemingen in het buitenland. Wat voor ondernemingen zijn dat precies die advies zoeken bij Loyens & Loeff?

De heer Zoetmulder:

Alle soorten ondernemingen, internationaal opererende ondernemingen die in Nederland investeren of die via Nederland in de rest van de wereld investeren, in Europa of buiten Europa.

Mevrouw Leijten:

Zijn er bepaalde branches of sectoren die u veel tegenkomt?

De heer Zoetmulder:

In mijn praktijk kom ik veel vastgoedbedrijven tegen, die in Nederlands vastgoed investeren of pan-Europees. Daar zitten ook private equity-bedrijven bij. In best veel Nederlands vastgoed wordt op dit moment geïnvesteerd door buitenlandse private equity-bedrijven.

Mevrouw Leijten:

Op welke manier komen deze internationale klanten bij u?

De heer Zoetmulder:

Soms rechtstreeks, soms verwezen door buitenlandse advocatenkantoren. Ze komen ook op de reputatie van ons kantoor af. Ons kantoor staat in de internationale juridische wereld heel goed aangeschreven. We staan bovenaan in de rankings van Chambers, Legal 500 en recentelijk bij de American Bar Association stonden wij in de Tier 1, de bovenste tier van de kantoren in Nederland.

Mevrouw Leijten:

Zijn er ook niet-fiscale redenen om bij u advies te vragen?

De heer Zoetmulder:

Wij zijn primair eigenlijk een advocatenkantoor. Als je kijkt naar het aantal medewerkers en vennoten bij ons op kantoor, dan is het overgrote deel advocaten en notarissen. Die komen primair bij fusies en overnames of op het moment dat er in vastgoed geïnvesteerd wordt. Het doel is om in vastgoed te investeren, dus daar zullen vastgoedadvocaten en notarissen bij te pas komen.

Mevrouw Leijten:

U bent een van de vijf contactpersonen van Loyens & Loeff voor internationale belasting, dus degenen die bij u komen, komen allemaal om fiscale redenen?

De heer **Zoetmulder**:

Mijn klanten zitten in het buitenland en die investeren in Nederland of via Nederland in de rest van Europa. Ik ben een fiscalist, dus zij komen uiteraard voor fiscaal advies bij mij.

Mevrouw **Leijten**:

Mijn collega, de heer Bruins, zal ingaan op de vraag wat voor structuren dat precies zijn.

De heer **Bruins**:

Goedendag, mijnheer Zoetmulder. Op de website van Loyens & Loeff is sprake van het optimaliseren van de fiscale positie. Dat klinkt als een vakterm. Wat betekent het optimaliseren van de fiscale positie?

De heer **Zoetmulder**:

Dat betekent primair: op het moment dat een bedrijf investeert van het ene in het andere land voorkomen dat bij zo'n transactie dubbele belasting ontstaat. Dat is eigenlijk het hoofddoel van onze advisering.

De heer **Bruins**:

Is die optimalisatie primair gericht op het verlagen van de belastingdruk, mag ik dat zo begrijpen?

De heer **Zoetmulder**:

In ieder geval om te voorkomen dat over dezelfde winst twee keer belasting wordt betaald.

De heer **Bruins**:

Een deel van uw advies houdt ook in, neem ik aan, om samen met de klant te bekijken op welke manier minder belasting betaald kan worden. Dat is een heel legitiem bedrijfsdoel.

De heer **Zoetmulder**:

Zo is het. Voor zover dat binnen wet- en regelgeving kan, zullen wij onze klanten daarover uiteraard adviseren.

De heer **Bruins**:

Dat is het belang van de klant. Houdt u ook rekening met andere belangen dan belangen van de klant?

De heer **Zoetmulder**:

Ik denk dat op dit moment – maar dat is al een tijdje zo, denk ik – er veel meer stakeholders zijn dan alleen de klant in de discussie over internationale belastingen. Dat is absoluut een belangrijk onderdeel van de advisering geworden.

De heer **Bruins**:

Over welke stakeholders hebt u het dan?

De heer **Zoetmulder**:

Het publiek. Ik denk dat best veel mensen geschrokken zijn van de demonstrerende mensen voor de winkel bij Starbucks. Dat is iets wat

bedrijven meenemen. Ik denk dat we gerust kunnen stellen dat belastingen, veel meer dan voorheen, echt een boardroom item geworden zijn.

De heer **Bruins**:

Ik hoor u zeggen dat mogelijke reputatieschade een steeds belangrijker onderwerp aan het worden is in de boardroom.

De heer **Zoetmulder**:

Ja. Het is voor ons als fiscalisten ook belangrijk. Wij opereren natuurlijk in de dynamiek van alles wat internationaal wordt geschreven en gezegd en wat er binnen de OESO gebeurt om ongewenste belastingontwijking tegen te gaan. Daar wijzen wij onze klanten op en dat nemen wij mee. Dat doen wij heel actief, door een-op-een met onze klanten te praten, maar ook door seminars en colleges te geven. We beginnen er om zo te zeggen al mee om de studenten op te voeden met hoe de huidige internationaal-fiscale wereld in elkaar steekt.

De heer **Bruins**:

U vertelde in uw openingsstatement dat u zojuist les hebt gegeven over de ethiek van de sector. Is dat meer dan je aan de regels houden?

De heer **Zoetmulder**:

Uiteraard zit er een moreel aspect aan belastingen, maar uiteindelijk wordt de hoogte van de belastingen bepaald door wat er in de wet staat. Bij elk advies en bij elke discussie die je hebt met klanten, houd je natuurlijk rekening met datgene wat de rest ervan vindt. Dat is inderdaad meer dan alleen maar puur kijken naar de letter van de wet. Zoals ik al in mijn openingsstatement zei, hebben wij als adviseur ook rekening te houden met het leerstuk van *fraus legis*. Het gaat niet alleen om de letter van de wet, maar ook wat er is bedoeld. Dat vinden wij terug in discussies die de Tweede Kamer heeft, de parlementaire geschiedenis, maar het wordt ook bepaald door de jurisprudentie.

De heer **Bruins**:

Is het theoretisch volgens u mogelijk dat er belastingconstructies zijn die legaal zijn, maar toch moreel verwerpelijk?

De heer **Zoetmulder**:

Dat vind ik best een ingewikkelde vraag.

De heer **Bruins**:

Wat zou u op een college antwoorden als een student dat vroeg?

De heer **Zoetmulder**:

Ik denk wat ik net zei. De moraliteitsvraag wordt voor mij met name begrensd door de drie leerstukken van de Hoge Raad. Wat iemand moreel verwerpelijk vindt, is uiteindelijk niet aan mij, denk ik. Ik denk dat je je kunt afvragen, als je een structuur opzet die geen enkele economische realiteit heeft en leidt tot dubbele niet-belasting, of dat de bedoeling is. Vervolgens kun je de vraag stellen waar je de oplossing moet zoeken. Dat is ook onderdeel van onze taak, om erover mee te denken hoe dat opgelost kan worden.

De heer **Bruins**:

Als u ergens door internationale verdragen een mismatch zou vinden, waardoor het mogelijk wordt om zo'n constructie neer te zetten, dus

ergens zit nog een gaatje, en dat leidt tot dubbele niet-heffing, zou u daaraan dan meewerken?

De heer **Zoetmulder**:

Ik denk dat onderdeel van de advisering die wij doen, is om rekening te houden met wat de Nederlandse fiscus bereid is af te tekenen, bijvoorbeeld in het kader van de rulings. Daarover heeft de Kamer recentelijk ook nog uitgebreid gesproken. Dat nemen wij natuurlijk ook mee in onze advisering. U hebt daarbij ook gezien dat er situaties denkbaar zijn waarin dubbele niet-heffing ontstaat, maar die verder wel door de overheid geaccepteerd worden. Dat zijn situaties die in de praktijk veelvuldig voorkomen.

De heer **Bruins**:

Die komen ook in uw praktijk bij Loyens & Loeff voor?

De heer **Zoetmulder**:

Zeker.

De heer **Bruins**:

Wordt over zulke constructies altijd vooraf met de Belastingdienst een afspraak gemaakt?

De heer **Zoetmulder**:

Niet per se. Het voordeel van het kenbaar maken wat het beleid is, is dat wij met dat beleid in het achterhoofd ook onze klant kunnen adviseren en weten wat wel en niet acceptabel is.

De heer **Bruins**:

Dus u adviseert constructies die leiden tot dubbele niet-heffing als gevolg van mismatches tussen verschillende jurisdicties?

De heer **Zoetmulder**:

Voor zover de Nederlandse overheid daar akkoord op geeft, kunnen wij dat adviseren, denk ik.

De heer **Bruins**:

Ja, of in ieder geval zolang het niet verboden wordt door de wet.

De heer **Zoetmulder**:

Ook waar je bijvoorbeeld bij de fiscus een ruling op zou kunnen halen.

De heer **Bruins**:

Dat is dan een afspraak vooraf?

De heer **Zoetmulder**:

Het beleid geeft de kaders waarbinnen wij kunnen adviseren. Het is niet alleen de wet, het is ook datgene wat u besproken hebt in de Tweede Kamer. Het is datgene waarvan beleid gemaakt is, dat uitgedragen wordt en waarop je eventueel ook zekerheid vooraf zou kunnen krijgen. Dan weet je dat je aan je klant kunt uitleggen wat wel of niet kan. Dat is een heel belangrijk onderdeel van de praktijk.

De heer **Bruins**:

Wat is uw beste praktijkvoorbeeld van optimalisatie van de fiscale positie, waarvan u zegt dat u er echt trots op bent?

De heer **Zoetmulder**:

Misschien een heel simpel voorbeeld: als een Nederlandse vennootschap een lening verstrekt aan een dochtermaatschappij en daarover 25% Nederlandse vennootschapsbelasting betaalt, maar in het buitenland is die rente, bijvoorbeeld om lokale redenen, niet aftrekbaar, dan heb ik dus dubbele belasting. Dan heb ik niet-aftrekbaarheid in het buitenland, maar wel belasting in Nederland. Dan adviseer ik mijn klant om niet een lening te verstrekken, maar om bijvoorbeeld in aandelen te investeren. Dan is de winst lokaal belast in het buitenland en in Nederland is die vrijgesteld onder de deelnemersvrijstelling, dus dan is het maar een keer belast. Dat is het doel van onze advisering. De basis van het Nederlandse fiscale stelsel is dat winsten uiteindelijk maar één keer belast hoeven te worden; of in het buitenland, of in Nederland. Op het moment dat de betalingen de grens over gaan, zijn onze verdragen en onze nationale wet zo ingericht dat er niet nog een keer geheven wordt.

Een simpel voorbeeld is dat mijn klant een deelneming heeft in het buitenland, waar of de rente niet aftrekbaar is of een lager belastingtarief geldt, dus zeg dat de rente wel aftrekbaar is, maar dat het tarief in het buitenland 20% is terwijl het in Nederland 25% is. Dan zeg ik tegen mijn klant: als je een lening verstrekt en je gaat 5% extra belasting in Nederland betalen, omdat het tarief in het buitenland 5% lager is, dan is dat een buitengewoon onhandige planning. De optimalisatie is dan: investeer in aandelen, dan betaal je 20% in het buitenland en 0% in Nederland.

De heer **Bruins**:

En dat scheelt 5%.

De heer **Zoetmulder**:

Dat scheelt 5%, ja.

De heer **Bruins**:

Nu ben ik een Amerikaans bedrijf dat wil investeren in een stuk Nederlands vastgoed. Ik heb over uw goede naam gehoord, ik kom langs of ik bel op. Hoe gaat zo'n gesprek? Wat gaat u mij adviseren?

De heer **Zoetmulder**:

Stap een is dat zij mij waarschijnlijk gaan vertellen in wat voor vastgoed zij willen gaan investeren.

De heer **Bruins**:

Paleis Soestdijk.

De heer **Zoetmulder**:

Dat wordt een hotel, geloof ik. Dat is leuk. Ik houd heel erg van hotels.

De heer **Bruins**:

Ik ga erin investeren.

De heer **Zoetmulder**:

Het interessante is dat vastgoed altijd wordt belast op de plek waar het is. Het kan ook niet weglopen, dus vastgoed wordt belast in Nederland. Stel dat die buitenlandse investeerder bij mij komt en zegt daarin te gaan investeren en dat hij een bank bereid heeft gevonden om dat te financieren. Zeg dat de investering in Paleis Soestdijk 100 is. Ik kan 60 lenen van de bank, onder deze en deze voorwaarden. We weten allemaal dat de hypotheekrente op dit moment vrij laag is.

De heer **Bruins**:

Zou u een Nederlandse bank adviseren? Of een Amerikaanse bank, bij mij thuis?

De heer **Zoetmulder**:

Dat maakt uiteindelijk helemaal niet uit. Het is maar welke bank bereid is de klant te adviseren.

De heer **Bruins**:

Wat zou voor optimalisatie van belasting het meest gunstig zijn?

De heer **Zoetmulder**:

Dat maakt in Nederland niks uit. Ik leen 60 van de bank en dan moet ik 40 eigen geld hebben. De vraag is of die 40 eigen geld erin moet als eigen vermogen of een stukje ervan ook nog een lening kan zijn. Zeg even dat het bedrijf die 60 van de bank kan lenen, tegen 4% rente die aan de bank betaald moet worden. Dan kan het best zo zijn dat er nog een andere partij bereid geweest zou zijn om van de 40 die ook nog nodig is, een stukje te financieren. Je moet voor die 40 gaan bepalen welk gedeelte je als eigen vermogen moet of kunt investeren en of je ook een aandeelhouderslening zou kunnen verstrekken.

De heer **Bruins**:

Uiteindelijk zit ik dan met 100% geleend geld, als ik het goed begrijp.

De heer **Zoetmulder**:

Nee, dat kan niet, want dan zou de rente op de aandeelhouderslening volstrekt niet aftrekbaar zijn. Op basis van het rendement dat verwacht wordt van de verhuur of de exploitatie van hotel Paleis Soestdijk, zal dus bepaald moeten worden hoeveel je eventueel zou kunnen lenen, naast de rente en de aflossingsverplichting die je hebt aan de bank.

De heer **Bruins**:

Door de exploitatie van dat vastgoed ga ik inkomsten krijgen. Ik heb als Amerikaans bedrijf weleens gehoord van een mooie cv/bv-structuur, waar ik de winsten op de exploitatie in kan stoppen. Kan ik dat ertegenaan plakken?

De heer **Zoetmulder**:

Dat zou in deze situatie niet werken, denk ik.

De heer **Bruins**:

En waarom zou dat niet werken?

De heer **Zoetmulder**:

Volgens mij zijn die structuren met name bedacht voor royalty-achtige situaties, maar misschien ook wel voor financieringssituaties. Ik moet eerlijk zeggen dat ik zelf nog nooit een cv/bv-structuur heb opgezet, dus het is een beetje speculeren. Bij een vastgoedinvestering heb ik nog nooit een cv/bv langs zien komen.

De heer **Bruins**:

U hebt zelf nog nooit een cv/bv-structuur opgezet. Waardoor komt dat? Het komt heel veel voor.

De heer **Zoetmulder**:

Ja, maar ik zit niet in die Amerikaanse praktijk, dat is een beetje het punt.

De heer **Bruins**:

Ja, dat weet ik, maar binnen Loyens & Loeff wordt dat wel opgezet door uw collega's, neem ik aan?

De heer **Zoetmulder**:

Ja. De spelregels daarvoor staan beschreven in de recente brief van mijnheer Wiebes.

De heer **Bruins**:

Ja.

De heer **Zoetmulder**:

Dat heb ik ook wel nagelezen, ter voorbereiding hiervan. Ik kan dat ook wel heel goed beredeneren, want onderdeel van de tweede Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD-2) is om vanaf 2020 te voorkomen dat die cv/bv-structuren nog opgezet kunnen worden, dus ik heb mij daar uiteraard heel erg in verdiept, maar ik heb deze zelf nog nooit toegepast.

De heer **Bruins**:

Wat zijn de gemiddelde kosten van een structuur die u in uw praktijk aan internationale klanten levert? We hadden hier een aantal dagen terug de directeur van een trustkantoor, die vertelde dat hij uitvoert wat belastingadviseurs in een bouwtekening tekenen. U bent de tekenaar; u maakt de bouwtekening. Wat kost mij die bouwtekening?

De heer **Zoetmulder**:

Dat hangt helemaal ervan af over wat voor soort project we het hebben.

De heer **Bruins**:

Ik wil dat paleis kopen en ik heb er een mooi businessplan bij voor hoe ik dat moet gaan regelen in Nederland. Wat kost zo'n advies?

De heer **Zoetmulder**:

5.000 euro.

De heer **Bruins**:

Iets met drie nullen.

De heer **Zoetmulder**:

Bijvoorbeeld, ja, het initiële advies. De fiscale advisering over zo'n transactie is niet zo ontzettend complex. Het gaat uiteindelijk om de transactie als zodanig. Daar zit een heel juridisch traject aan. Er moet misschien een vennootschap opgericht worden die het vastgoed gaat houden. Er zal berekend moeten worden in hoeverre het mogelijk is, binnen de regelgeving die daarvoor is en binnen de jurisprudentie, om nog een aandeelhouderslening aan te trekken. Daar gaat meer tijd en geld in zitten dan alleen maar vertellen wat ik net in grote lijnen verteld heb.

De heer **Bruins**:

U doet ook een backgroundcheck op klanten?

De heer **Zoetmulder**:

Ja, dat is verplicht.

De heer **Bruins**:

Zijn binnen Loyens & Loeff klanten ingedeeld in risicoprofielen? Hebt u klanten met een hoog of een laag risico?

De heer **Zoetmulder**:

Ja, dat volgt uit de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft).

De heer **Bruins**:

Kunt u een voorbeeld geven van wat een hoogrisicoklant is?

De heer **Zoetmulder**:

Dat zijn klanten die uit landen komen die gedefinieerd staan in de Wwft als risicolanden.

De heer **Bruins**:

Betaalt een hoogrisicoklant een hoger tarief?

De heer **Zoetmulder**:

Nee.

De heer **Bruins**:

Krijgen klanten periodiek een assessment binnen uw kantoor hoe hoog hun risico is?

De heer **Zoetmulder**:

Ja, doorlopend eigenlijk.

De heer **Bruins**:

Zit daar een bepaalde cyclus in? U bekijkt dat niet iedere dag, denk ik. Is dat iedere maand of ieder jaar?

De heer **Zoetmulder**:

Er verandert doorlopend heel veel in de wereld. Dat houden we bij. We hebben een general counsel in dienst. Wij waren het eerste kantoor in Nederland dat een aparte juridische directeur in dienst genomen heeft die niet onderdeel uitmaakt van de adviseurs of de advocaten of notarissen van het kantoor zelf. Het is een extern iemand die we intern hebben ingehuurd. Zij heeft met haar bureau tot taak om ons daar goed scherp in te houden.

De heer **Bruins**:

Wat gebeurt er als door enige omstandigheid een klant van een laag naar een hoog risicoprofiel gaat? Wat gebeurt er dan binnen Loyens & Loeff?

De heer **Zoetmulder**:

Er gebeuren meerdere dingen. Ten eerste gaat er een melding naar de general counsel, of de general counsel meldt dat zelf. Dan wordt er nader onderzoek gedaan naar de klant in kwestie. Dat kan bijvoorbeeld gebeuren op basis van dingen die je in de pers leest. Het is niet alleen zo dat Wwft-technisch een bepaald land in een risicocategorie komt, maar er kunnen ook bij de klant zelf situaties ontstaan waardoor je dat extra moet checken. Dan worden er soms ook externe bureaus ingehuurd om additionele backgroundchecks te doen. Je kunt op zich via het internet best wel veel vinden, maar daar zijn bureaus in gespecialiseerd en die worden daarvoor ingehuurd. Zij kunnen ook achter het internet kijken, zeg maar.

De heer **Bruins**:

Wat doet u als een cliënt plots op de sanctielijst verschijnt?

De heer **Zoetmulder**:
Als de cliënt zelf op de sanctielijst verschijnt?

De heer **Bruins**:
Ja.

De heer **Zoetmulder**:
Dan moeten we afscheid nemen van de klant.

De heer **Bruins**:
Op welke manier gebeurt dat?

De heer **Zoetmulder**:
Dan krijgt de klant een brief dat we afscheid moeten nemen, omdat hij op de sanctielijst staat en wij niet meer voor de klant kunnen werken.

De heer **Bruins**:
Hebt u een protocol voor hoe snel dat gebeurt nadat de klant op de sanctielijst is verschenen?

De heer **Zoetmulder**:
Hoe snel dat gaat weet ik niet precies. Dat loopt via ons general counsel office.

De heer **Bruins**:
Hebt u enig idee of het dagen, weken of maanden zijn?

De heer **Zoetmulder**:
Ik neem aan zo snel mogelijk.

De heer **Bruins**:
Binnen Loyens & Loeff bent u gespecialiseerd in Rusland, Oost-Europa en de voormalige Sovjetrepublieken. Zeg ik dat juist?

De heer **Zoetmulder**:
Mijn praktijk bestaat uit twee gedeeltes: vastgoed en Oost-Europa en ook vastgoed in Oost-Europa. Ik heb inderdaad ook een aantal bedrijven uit Oost-Europa die ik bijsta. Rusland was tot 2013 heel actief. U kunt zich misschien nog herinneren dat wij in 2013 ons vriendschapsjaar hadden met Rusland en dat er eindeloos veel delegaties vanuit Nederland met handelsmissies daarheen gingen. Toen ben ik ook nog een keer mee geweest naar het concert van het Concertgebouwkest waar de Koning en de Koningin ook waren. Daar ben ik tot die periode behoorlijk actief geweest. Daarna veel minder. Ik heb nog een aantal bedrijven die internationaal opereren die ik bijsta, maar dat is niet heel actief op dit moment.

De heer **Bruins**:
Wat is kenmerkend voor de cliënten en voor de wensen van cliënten die uit die regio komen?

De heer **Zoetmulder**:
Dat is eigenlijk niet anders dan voor andere bedrijven. Dat zijn bedrijven die across the border investeren. Dat doen ze of rechtstreeks of via Nederland. Als Nederland in beeld komt, kan dat om allerlei redenen zijn. Maar als Nederland in beeld komt, dan komt er ook een fiscaal vraagstuk op tafel.

De heer **Bruins**:

Loyens & Loeff heeft op de website staan dat het Russische ondernemen of investeerders kan bijstaan in het opzetten en onderhouden van een holding en financieringsmaatschappij. Wat zijn redenen voor cliënten uit Rusland om dat te willen? Wat doe je als je zoiets wilt hebben?

De heer **Zoetmulder**:

Ik kan wel een voorbeeld geven. Soms teamen Russische bedrijven op met bedrijven uit een ander land om gezamenlijk een investering te doen. Zeg dat een Russisch bedrijf en een Amerikaans bedrijf samen ergens willen gaan investeren. Dan zal de Amerikaanse klant zeggen: wij gaan niet onze joint-venture-vennootschap in Rusland opzetten en de Russische klant zal zeggen: dat gaan we niet in Amerika doen, dus die gaan dan vaak op zoek naar een neutrale jurisdictie.

De heer **Bruins**:

En dan komen ze in Nederland terecht?

De heer **Zoetmulder**:

Dat kan, maar het kan ook in Engeland zijn. Dat kan in heel veel verschillende landen zijn. Uiteindelijk gaat het om het vastleggen van de afspraken tussen de twee partijen. Het Nederlandse civiele recht of het vennootschapsrecht is bij uitstek een exportproduct voor Nederland. Daar zijn we behoorlijk goed in, denk ik, om in ons vennootschapsrecht die afspraken vast te kunnen leggen, in aandeelhoudersovereenkomsten, maar ook in de statuten. Als die twee partijen samen een investering willen doen, in een derde land, in Rusland of in Amerika, kan er vervolgens vanuit een Nederlandse vennootschap een investering gedaan worden.

De heer **Bruins**:

Nederland is populair: een stabiele rechtsstaat, met nette wet- en regelgeving. Nu komt er een Russische klant bij u die graag in Nederland gevestigd wil zijn, maar in die vennootschap komen geen reële economische activiteiten. Wat kunt u mij als Russische investeerder dan adviseren?

De heer **Zoetmulder**:

Als je gebruik wilt maken van een Nederlandse vennootschap, met als doel om gebruik te maken van ons verdragennetwerk, bijvoorbeeld, zal stap een zijn dat je je aan de Nederlandse spelregels moet houden. Met andere woorden: een vennootschap die in Nederland gevestigd is, zal moeten voldoen aan de minimum substance-eisen, waarover u vorige week hebt gesproken. Voor die minimum substance-eisen is er een lijst die we tegenwoordig ook in de wet kunnen nalezen. Die bestaat al sinds 2001, dus dat is vrij lang. Een vennootschap kan een beroep doen op dat verdrag met betrekking tot zo'n investering in het buitenland, onder voorwaarde dat de belastingdienst in het land waar die vennootschap gevestigd is – zeg dat die in Frankrijk gevestigd is – akkoord gaat met de wijze waarop dat in Nederland georganiseerd is. We noemen dat in onze advisering heel bewust de minimum substance-eisen, want uiteindelijk gaat het erom wat Frankrijk ervan vindt, in dit voorbeeld.

De heer **Bruins**:

Stel dat u in ons gesprek concludeert dat ik te weinig substance heb, dus dat het niet voldoet aan de regels. Hoe kunt u mij helpen?

De heer **Zoetmulder**:

Als u te weinig substance hebt? Dan heeft het niet zo heel veel zin.

De heer **Bruins**:

Hoe kom ik aan substance?

De heer **Zoetmulder**:

Die substance? Als je het lijstje langsloopt van de eisen zoals die in de wet staan, dan kan je daar gewoon een trustkantoor voor inhuren.

De heer **Bruins**:

Kunt u mij doorverwijzen naar een trustkantoor?

De heer **Zoetmulder**:

Absoluut.

De heer **Bruins**:

Zou u mij zeggen: dat is een goede of dat is een goede? Zou u mij specifiek doorverwijzen naar een goede?

De heer **Zoetmulder**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Ik geloof dat er 217 trustkantoren zijn. Zijn er een paar waar u de meeste mensen naartoe stuurt, waar u goede ervaringen mee hebt?

De heer **Zoetmulder**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Hoe groot is die pool ongeveer waar u mee werkt?

De heer **Zoetmulder**:

Die pool is voor mij relatief klein. Ik vind het belangrijk om te werken met trustkantoren die hun gatekeeperfunctie heel erg serieus nemen. U vroeg net een beetje naar de gatekeeperfunctie bij ons. Dat is iets wat wij niet alleen doen. Voor elke transactie, voor elke klant, als er een nieuwe klant binnenkomt, zijn er natuurlijk veel meer spelers: de banken, de trustkantoren, de notarissen die we in huis hebben. Er zijn allerlei spelers. Ik werk het liefst met trustkantoren waarvan ik weet, of op z'n minst een goed gevoel heb, dat zij dat op orde hebben en dan kom je uiteindelijk toch wel bij de grote trustkantoren.

De heer **Bruins**:

Hoe weet u dat of hoe krijgt u dat gevoel?

De heer **Zoetmulder**:

Daar hebben we natuurlijk heel regelmatig contact over. Ik werk bijvoorbeeld zelf heel regelmatig samen met Intertrust. Intertrust heeft, alleen al door het feit dat het beursgenoteerd is, een additionele verantwoordelijkheid om dat goed op orde te houden. De reputatie van een organisatie, ook die van ons, is heel erg belangrijk. Daarom heb je je processen zo ingericht dat je voorkomt dat je meewerkt aan iets wat niet door de beugel kan. Dat is bij een bedrijf als Intertrust, met zijn beursnotering, nog belangrijker, want zij zijn in veel gevallen ook nog eens de directeur van die vennootschappen.

De heer **Bruins**:

Dan hebt u al een check gedaan op de cliënten. Doet Intertrust dan weer zijn eigen check op de cliënten?

De heer **Zoetmulder**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Dat vertrouwt niet op wat u hebt uitgezocht?

De heer **Zoetmulder**:

Nee.

De heer **Bruins**:

Is dat helemaal onafhankelijk?

De heer **Zoetmulder**:

Ja, maar je communiceert er wel met elkaar over. De compliance afdeling van Intertrust is nog veel groter dan onze compliance afdeling. Als er op enig moment indicaties zijn dat er iets niet in de haak zou zijn, dan communiceer je daarover en dan zorg je ervoor dat je maatregelen neemt.

De heer **Bruins**:

U hebt een check gedaan en dan wordt er een vennootschap opgericht. Bij Intertrust wordt een medewerker directeur en dan is er ook weer een check gedaan. Die vennootschap gaat een bankrekening openen. Dan doet de bank ook weer een check.

De heer **Zoetmulder**:

Zo is het.

De heer **Bruins**:

Dat zijn drie onafhankelijke checks.

De heer **Zoetmulder**:

Op dit moment is dat eigenlijk de grootste proof of the pudding. Als je in het verleden een vennootschap wilde oprichten, moesten onze notarissen een verklaring van geen bezwaar krijgen. Dat systeem als zodanig is opgeheven. Als er op enigerlei wijze problemen zijn bij het openen van een bankrekening, weet je dat het waarschijnlijk niet een klant is waar jij iets mee zou willen.

De heer **Bruins**:

Hebt u weleens meegemaakt dat bij u een cliënt door de check heen kwam waarbij Intertrust of de bank zei: we nemen hem toch niet?

De heer **Zoetmulder**:

Eigenlijk ga je pas echt aan de slag met elkaar als je al die verschillende stappen hebt doorlopen.

De heer **Bruins**:

Als je de hele keten hebt klaarstaan?

De heer **Zoetmulder**:

Dat is de normale procedure.

De heer **Bruins**:

Dank u wel. Ik geef het woord aan mijn collega.

Mevrouw **Leijten**:

U zet voor iemand een structuur op. Er is een vennootschap in Nederland die substance nodig heeft. Daarvoor gebruik je een trustkantoor.

De heer **Zoetmulder**:

Dat kan, dat is een van de vele situaties.

Mevrouw **Leijten**:

In dit geval gebruikt u een trustkantoor. U hebt regelmatig contact met verschillende trustkantoren, maar in ieder geval met Intertrust. U laat eigenlijk pas los als het helemaal geregeld is. Is dat wat u net zei?

De heer **Zoetmulder**:

Wat bedoelt u met loslaten?

Mevrouw **Leijten**:

Er waren drie momenten: u checkt de klant, het trustkantoor checkt de klant en de bank uiteindelijk bij de bankrekening. Mijn collega vroeg of het weleens is voorgekomen dat er een andere beoordeling was. Toen zei u: nee, maar ik zit in dat hele traject.

De heer **Zoetmulder**:

Ja, ik heb ook uitgelegd dat zich situaties kunnen voordoen waarbij je op een later moment bij jezelf denkt dat er indicaties waren dat er misschien iets niet oké zou zijn.

Mevrouw **Leijten**:

De vraag kwam hier vandaan. Afgelopen vrijdag hadden wij hier een klant die vertelde dat klanten naar hem toe komen met een bouwtekening van een belastingadviseur en dat hij deze dan gaat uitvoeren. U zit nog bij dat traject. U bemiddelt de klant rechtstreeks naar de trustkantoren.

De heer **Zoetmulder**:

Ja, maar het gebeurt ook andersom. Dan melden klanten zich bij het trustkantoor en dan zeggen zij dat zij advies hebben gekregen van een adviseur in Amerika, of in het land waarin wordt geïnvesteerd. Die zeggen dat zij niet rechtstreeks moeten investeren, maar dat zij beter via Nederland kunnen investeren, om allerlei uiteenlopende redenen, waar fiscaliteit zonder twijfel ook een rol bij zal spelen. Dan melden die klanten zich bij het trustkantoor en vragen om voor hen die structuur op te zetten. Dan zegt dat trustkantoor steevast: wij zijn geen fiscalisten, als je dat doet en je hebt fiscaal advies nodig, dan moet je naar een belastingadviseur toe. Dat gaat beide kanten op.

Mevrouw **Leijten**:

Komt u elkaar vaak tegen?

De heer **Zoetmulder**:

Die trustkantoren? Uiteraard.

Mevrouw **Leijten**:

Dagelijks?

De heer **Zoetmulder**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

U krijgt klanten via uw eigen werving, een mooie website, goede brochures, goede naam, maar ook zeker via de trustkantoren.

De heer **Zoetmulder**:

Klopt.

Mevrouw **Leijten**:

En u geeft die klanten ook weer aan de trustkantoren.

De heer **Zoetmulder**:

Dat komt ook voor.

Mevrouw **Leijten**:

Zijn er zwarte lijsten voor u, als er een klant komt van een bepaald trustkantoor, dat u zegt: dat doen we toch maar niet?

De heer **Zoetmulder**:

Trustkantoren die op een zwarte lijst staan?

Mevrouw **Leijten**:

Voor u. We hebben vorige week een paar keer de rode vlag langs gehad. Zegt u weleens dat er iemand naar u is verwezen door een bepaald trustkantoor, dat kan internationaal of nationaal zijn, maar dat u daarmee oppast?

De heer **Zoetmulder**:

Ik heb geen uitgeschreven zwarte lijst, maar je hebt er natuurlijk wel een gevoel bij, afhankelijk van wie er bij je komt. Nogmaals, ik werk graag met de grote kantoren die die compliance zo serieus mogelijk nemen. Dat is voor ons ook heel belangrijk.

Mevrouw **Leijten**:

Wat vindt u er nu eigenlijk van dat in de Nederlandse wet staat dat we hier niet alleen maar vennootschappen willen om geld te stallen en te profiteren van het verdragennetwerk of onze fiscaliteit? Er zijn eisen vastgesteld waar je minimaal aan moet voldoen en vervolgens is er een sector die daaraan kan voldoen. Dat is toch eigenlijk een soort window-dressing?

De heer **Zoetmulder**:

Daarom zei ik al: in onze advisering hebben we het altijd over minimum substance-eisen. Misschien is het goed om uit te leggen hoe dat advies-traject, waar u net ook naar vroeg, in zijn werk gaat. Er komt een klant; die zit in land A en hij wil investeren in land B. Hij kan dat rechtstreeks doen of om allerlei uiteenlopende redenen kan Nederland daar tussenin komen. Dan is onderdeel van onze advisering altijd dat wij tegen de klant zeggen: als je investeert via Nederland, moet je ook in je afweging meenemen wat het bronland, het land waarin geïnvesteerd wordt, het land dat toegang moet geven tot het verdragennetwerk met Nederland, daarvan vindt.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is een advies?

De heer **Zoetmulder**:

Dat is hét advies.

Mevrouw **Leijten**:

En als de klanten dat nou naast zich neerleggen? Of weet u dat niet?

De heer **Zoetmulder**:

Het interessante is dat de spelregels in Nederland duidelijk zijn; die staan in de wet en daar moeten bedrijven aan voldoen. Maar daarnaast kan het bronland zeggen dat het vindt dat er te weinig substance zit in Nederland. Dan kan het bronland toegang tot het verdrag weigeren. Daar ligt primair de afweging. Dat is eigenlijk ook precies datgene wat ...

Mevrouw **Leijten**:

Hoe vaak komt dat voor?

De heer **Zoetmulder**:

Dat het bronland niet akkoord gaat? Dat weet ik niet precies.

Mevrouw **Leijten**:

U zegt dat u dagelijks contact hebt met trustkantoren. U maakt dit soort structuren. U opereert binnen de wet- en regelgeving en de driehoek die u beschreef, en u legt nu uit dat het bronland heel erg belangrijk is.

De heer **Zoetmulder**:

Dat is het allerbelangrijkst.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe vaak komt het voor dat het bronland zegt dat het de eisen die in de Nederlandse wet staan te weinig vindt?

De heer **Zoetmulder**:

Dat hangt heel erg van het bronland af.

Mevrouw **Leijten**:

Komt het vaak voor?

De heer **Zoetmulder**:

Ik denk dat het regelmatig voorkomt, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Dat denkt u of dat weet u?

De heer **Zoetmulder**:

Nou ja, het punt is, als een vennootschap puur om fiscale redenen in Nederland zou zitten, en dus niet kan uitleggen waarom ...

Mevrouw **Leijten**:

Dat gebeurt toch?

De heer **Zoetmulder**:

Dat kan. Het bronland zegt dan: ik vind dat er te weinig gebeurt in Nederland en daardoor wil ik geen toegang geven tot het verdrag. Dan heeft de klant eigenlijk twee mogelijkheden: of meer activiteiten toevoegen aan Nederland, zodat het bronland het er wel mee eens is, ...

Mevrouw **Leijten**:

Of een ander tussenland zoeken.

De heer **Zoetmulder**:

Of een ander tussenland zoeken, of de structuur opdoeken, of de belasting betalen. Dat kan ook.

Mevrouw **Leijten**:

U bent belastingadviseur van deze klant. Hoe vaak komt het voor dat zo'n bronland zegt: het is te weinig via Nederland? Is dat regelmatig, in 10% van de situaties, of 20%?

De heer **Zoetmulder**:

Het is steeds vaker aan het voorkomen. Toen het traject Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) van de OESO gestart is, is voor veel meer landen die er van tevoren misschien minder over nagedacht hadden, duidelijk geworden dat ...

Mevrouw **Leijten**:

Ik zou graag wat concreter willen worden dan: veel meer en veel vaker.

De heer **Zoetmulder**:

Het komt in mijn praktijk zelden voor, maar dat is niet per se omdat ...

Mevrouw **Leijten**:

Oké, het komt bij u zelden voor. En als het voorkomt, komt het dan bij bepaalde landen specifiek voor?

De heer **Zoetmulder**:

Er zijn landen die al antimisbruikbepalingen in het verdrag hebben, of die nationale antimisbruikbepalingen hebben ter zake van toegang geven tot het verdrag. Die zijn daar meer mee bezig en die zijn daar strenger over. Een van de landen waar bijvoorbeeld al heel lang een discussie mee is, is Indonesië. Indonesië heeft op een gegeven moment een nationale regel ingevoerd, waarin het gezegd heeft: voor zover er betalingen gedaan worden aan Nederland die door worden betaald aan een ander land, vinden wij eigenlijk dat je dan geen toegang zou moeten krijgen tot het verdrag. Dat hebben zij eenzijdig bepaald. Onder het verdrag was de vraag of dat kon. Er is een nieuw verdrag met Indonesië waarin daarover afspraken zijn gemaakt. Daar komt ook nog het multilateraal instrument bij. Dat noemde ik in mijn openingsstatement al. Dat geeft weer een andere norm.

Mevrouw **Leijten**:

Ik wil nog even naar iets anders. We zijn op zoek naar de samenwerking van het advocatenkantoor Loyens & Loeff met andere partijen die advies geven over fiscale structuren en die structuren ook mogelijk maken. Hebt u in het verleden weleens contact gehad met Mossack Fonseca, of werkt u daar nog steeds mee samen?

De heer **Zoetmulder**:

Nooit.

Mevrouw **Leijten**:

De eigenaar van het trustkantoor dat vrijdag op bezoek was, vond dat Mossack Fonseca een betrouwbaar en kwalitatief goed kantoor was. Hij had daar goede ervaringen mee. Hoe zou u dat beoordelen naar aanleiding van de Panama Papers?

De heer **Zoetmulder**:

Ik heb nog nooit contact gehad met Mossack Fonseca, dus ik heb geen idee.

Mevrouw **Leijten**:

Deze eigenaar van United Trust gaf aan dat hij wel contact heeft met mensen die via u binnenkomen bij hem. Hebt u direct contact met dit trustkantoor?

De heer **Zoetmulder**:

Ikzelf niet.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, maar Loyens & Loeff?

De heer **Zoetmulder**:

Hij zei het, dus dat zal dan best.

Mevrouw **Leijten**:

Wat zegt het over de keten van het maken van fiscale structuren, het opzetten en beheren ervan, dat door sommige partijen een advocatenkantoor in Panama waarvan door de Panama Papers duidelijk is geworden dat het allerlei regels overtrad, betrouwbaar wordt gevonden? Zegt dat iets over de sector?

De heer **Zoetmulder**:

Over welke sector zou dat iets moeten zeggen?

Mevrouw **Leijten**:

De sector van fiscale constructies.

De heer **Zoetmulder**:

Nou ja, ik zit in de belastingadviessector. Ik weet niet precies wat u daarmee bedoelt.

Mevrouw **Leijten**:

Nou kijk, wij lazen in de Panama Papers dat Mossack Fonseca het niet erg vond om oorlogsmisdadigers een route te verschaffen, om politieke personen een route te verschaffen, om allerlei geld dat eigenlijk niet op een juiste manier was verkregen, een route te verschaffen. En dan zegt een belangrijke speler van de trustmarkt hier dat het een betrouwbaar kantoor is.

De heer **Zoetmulder**:

Dat zijn zijn woorden. Ik heb nog nooit contact gehad met Mossack Fonseca. Ik moet zeggen: bewust meewerken aan verhulling en het verstoppertje van assets et cetera dat kan natuurlijk niet.

Mevrouw **Leijten**:

Kan het voorkomen dat u een klant helpt een structuur op te zetten en doorgeleidt naar een trustkantoor dat volledig legaal is, maar dat wel gebruikt kan worden voor zaken die niet kloppen, zoals witwassen of het toch doorsluizen van geld? Is dat mogelijk?

De heer **Zoetmulder**:

Onze procedures zijn erop gericht om dat echt in de allerhoogste mate te voorkomen.

Mevrouw **Leijten**:
Dat geloof ik, maar is het mogelijk?

De heer **Zoetmulder**:
Je weet nooit wat je niet weet, maar we doen er echt alles aan. Het is voor de reputatie van onze organisatie ook superbelangrijk dat we dat goed op orde hebben. Je hoopt door die procedures en door op te trekken met alle spelers die erbij betrokken zijn, dat je dat uitsluit.

Mevrouw **Leijten**:
U zegt dat u niet aan verhulling meewerkt. Een van de zaken die wij van Loyens & Loeff kunnen verwachten als het gaat om tips voor Nederlandse familiebedrijven en vermogende particulieren, is bescherming van vermogen en privacy. Wat is dat dan anders dan verhullen?

De heer **Zoetmulder**:
Als een Nederlandse belastingbetaler niet dagelijks in de krant wil komen te staan als eigenaar van een bedrijf, maar overigens wel keurig aan de fiscus opgeeft dat hij eigenaar is van dat bedrijf, dan heeft dat niets met verhullen te maken, maar dat heeft met privacy te maken. Ik denk dat er een heel belangrijk onderscheid gemaakt moet worden tussen de relatie met de fiscus en de relatie met het publiek. Er kunnen natuurlijk heel legitieme redenen zijn voor eigenaren van bedrijven om een structuur zo op te zetten dat zij niet dagelijks in de krant komen te staan als de eigenaar ergens van. Maar het is natuurlijk wel belangrijk dat de fiscus onder de Common Reporting Standard bij de banken weet wie de eigenaren zijn, waar het geld vandaan komt et cetera.

Mevrouw **Leijten**:
En wie de uiteindelijke belanghebbende is?

De heer **Zoetmulder**:
Natuurlijk.

Mevrouw **Leijten**:
Dus u vindt zoiets als het UBO-register, dat daarover gaat, een goed voorstel?

De heer **Zoetmulder**:
Ja, dat lijkt mij uitstekend.

Mevrouw **Leijten**:
Dat hoeft dan niet 100% openbaar te zijn.

De heer **Zoetmulder**:
Nee, ik denk dat dit de privacy van die eigenaren zou kunnen aantasten.

Mevrouw **Leijten**:
Dan zou je niet meer hoeven af te schermen.

De heer **Zoetmulder**:
Nee, maar ik denk dat je toch een onderscheid moet maken tussen wat degenen die erover gaan, voor informatie hebben en wat het publiek voor informatie heeft. Ik denk dat het niet onlogisch is dat daarover een discussie wordt gevoerd op dit moment.

Mevrouw **Leijten**:

Hebt u veel klanten in het buitenland die werken met een buitenlands trustkantoor?

De heer **Zoetmulder**:
Nee.

Mevrouw **Leijten**:
Dus u werkt niet voor Nederlandse vermogenden in het buitenland? Doet Loyens & Loeff dat wel?

De heer **Zoetmulder**:
Nederlandse ...?

Mevrouw **Leijten**:
... vermogenden die in het buitenland een vennootschap oprichten en die daar een beheerder en bewindvoerder voor nodig hebben.

De heer **Zoetmulder**:
Dat is echt volstrekt niet mijn praktijk, dus ik moet u daar helaas het antwoord op schuldig blijven.

Mevrouw **Leijten**:
De directeur die hier vrijdag was, heeft die mensen wel in zijn praktijk.

Ik geef het woord aan jou.

De heer **Bruins**:
Ik ben in mijn hoofd blijven hangen bij de bouwtekening die u hebt gemaakt, met een mooie structuur. U hebt gecheckt of het allemaal legaal, op orde is. U introduceert de klant bij een trustkantoor dat substance kan geven. U draagt de klant en de bouwtekening over aan het trustkantoor. In hoeverre bent u daarna erbij betrokken om te checken of het trustkantoor ook opzet wat u ontworpen hebt?

De heer **Zoetmulder**:
Daar probeer ik juist bij betrokken te zijn, want ik denk dat het niet eindigt met het advies, maar dat de implementatie ook heel belangrijk is. Een belangrijke taak van ons als fiscalisten is om onze klant compliant te houden, dus te laten voldoen aan wet- en regelgeving in Nederland en in het buitenland. Daarom verzorgen we ook graag de aangifte van vennootschappen. Ter zake van de vennootschappen die door de trustsector worden beheerd, kom je dan vaak bij dienstverleningslichamen uit. In de aangifte vennootschapsbelasting voor dienstverleningslichamen moet je door een soort vragenlijstje heen, een keuzemenu. Daar wordt per aangifte elk jaar gecheckt, als je gebruikmaakt van een verdrag of richtlijn of een eenzijdige regeling ter voorkoming van dubbele belasting, of je ook voldoet aan die minimum substance-eisen, zoals die in de wet staan. Wij helpen die aangifte te maken en wij checken dat ook. Wij vinden het belangrijk dat onze klanten daaraan blijven voldoen. Als een klant niet voldoet aan die minimum substance-eisen, dan moet dat in de aangifte gemeld worden en dan volgt ook automatisch uitwisseling van informatie met de bronlanden die toegang moeten geven tot het verdrag of de richtlijn.

De heer **Bruins**:

Als dat lijstje niet goed is ingevuld en de klant komt in de problemen met de Belastingdienst, de FIOD of wie dan ook, wie is er dan verantwoordelijk voor dat het niet klopt, vindt u?

De heer **Zoetmulder**:

Voor de feitelijke invulling van de substanceregels bedoelt u?

De heer **Bruins**:

Er klopt iets niet.

De heer **Zoetmulder**:

Dan moet u misschien iets specifieker zijn.

De heer **Bruins**:

Die substanceregels.

De heer **Zoetmulder**:

Het voldoen aan het lijstje van de substanceregels is primair de verantwoordelijkheid van het bestuur van de vennootschap, denk ik.

De heer **Bruins**:

Het is eigenlijk de cliënt die in de problemen komt.

De heer **Zoetmulder**:

Ja, maar daarom proberen wij onze cliënt ook compliant te houden. Wij praten daarover met de cliënt. Wij lichten het toe als er gewijzigde inzichten zijn. In 2014 zijn er nieuwe ralingbesluiten uitgekomen. Daar zit een vraag- en antwoordbesluit bij. Per substance-eis staat exact uitgelegd wat de Belastingdienst vindt dat je moet doen om te voldoen aan die substance-eis.

De heer **Bruins**:

De cliënt heeft naar u geluisterd en heeft vertrouwd op het trustkantoor. Het trustkantoor doet alle handelingen en u adviseert. De cliënt heeft er allicht maar weinig verstand van, dus die moet helemaal varen op de directeur van het trustkantoor en op uw advies, maar als er iets fout is, is hij de sjaak. Vindt u dat juist?

De heer **Zoetmulder**:

Het komt allemaal bijeen in die aangifte, waarbij die vragenlijst doorlopen moet worden. Als dan blijkt dat de klant niet voldaan heeft aan alle eisen, dan kun je niet anders dan in de aangifte aangeven dat dit het geval is, maar je bent natuurlijk doorlopend met de klant in contact.

De heer **Bruins**:

De klant zet zijn handtekening eronder, maar u hebt die kruisjes ingevuld; die wel, die niet.

De heer **Zoetmulder**:

Het is een heel technisch verhaal, maar ...

De heer **Bruins**:

Houd het begrijpelijk.

De heer **Zoetmulder**:

In technische zin zijn de directeurs ...

De heer **Bruins**:
Die zetten hun handtekening.

De heer **Zoetmulder**:
Precies.

De heer **Bruins**:
Maar zij moeten toch helemaal op uw advies varen? Je kunt toch niet verwachten dat die mensen begrijpen wat u wel begrijpt?

De heer **Zoetmulder**:
Daarom hebben we daarover doorlopend contact met de klanten. Een van de vereisten is dat de besluiten over transacties in Nederland genomen moeten worden. Dat is volgens mij vorige week al aan de orde geweest. Bestuursbesluiten moeten in Nederland genomen worden. Als blijkt dat het bestuur niet in Nederland vergaderd heeft om die besluiten te nemen, dan voldoe je dus niet aan die substance-eis.

De heer **Bruins**:
Daar heeft het trustkantoor met het bestuur natuurlijk voor gezorgd, want dat is daar weer verantwoordelijk voor.

De heer **Zoetmulder**:
Je ziet in heel veel gevallen dat de trustdirecteur in Nederland, de directeur die namens de trustmaatschappij wordt ingehuurd om directeur te zijn, niet de enige directeur is. Er zijn ook vaak directeuren vanuit het buitenland, vanuit het concern zelf.

De heer **Bruins**:
Die roepen ze dan samen en dan is er in Nederland een vergadering.

De heer **Zoetmulder**:
Die moeten dan wel naar Nederland komen. Het kan niet zo zijn dat een Nederlandse vennootschap, een dienstverleningslichaam, alleen maar vaart op de Nederlandse directeur, als er twee directeuren zijn. Dan moet de buitenlandse directeur ook naar Nederland komen, om te vergaderen in Nederland en om in Nederland die beslissingen te nemen. Dat is in ieder geval wat in het vraag- en antwoordbesluit over de substance-eisen staat.

De heer **Bruins**:
Er blijft in mijn hoofd hangen dat u nauw samenwerkt met uw collega van het trustkantoor. U weet er samen met uw collega een boel van. Als u een fout maakt, krijgt het bedrijf een boete en u dan, wat gebeurt er met u?

De heer **Zoetmulder**:
Dan wordt de klant boos op mij, als ik een fout maak.

De heer **Bruins**:
Is er zoiets als tuchtrecht?

De heer **Zoetmulder**:
Ja, dat klopt. Binnen de Orde van Belastingadviseurs hebben we een heel uitgebreid, heel breed tuchtsysteem. Elke belanghebbende kan een klacht indienen tegen een lid van de orde, als die niet naar behoren zijn werkzaamheden heeft uitgevoerd.

De heer **Bruins**:
En dan wordt het daar behandeld?

De heer **Zoetmulder**:
Dan wordt het daar behandeld. Er is een onafhankelijk tuchtcollege, met rechters. Mocht de klacht gegrond zijn, dan kunnen zij ervoor zorgen dat het NOB-lid niet meer lid mag zijn van de orde.

De heer **Bruins**:
U bent zelf voorzitter van de kerngroep Nederland Investeringsland van de orde. Kunt u mij uitleggen waarom de NOB betrokken is bij de discussie over vestigingsklimaat? Misschien klinkt dat als een rare vraag, maar naar mijn idee moet de belastingadviseur gewoon uitvoeren wat de wetgever bedenkt. U gaat zich met die groep mengen in de discussie over vestigingsklimaat. Ik zie de logica niet. Kunt u mij die uitleggen?

De heer **Zoetmulder**:
Er is een enorme hoeveelheid nieuwe regelgeving gekomen van de OESO en uit Europa, en die gaat impact hebben op alle Nederlandse bedrijven, niet alleen bedrijven met buitenlandse aandeelhouders, maar ook puur Nederlandse bedrijven en Nederlandse bedrijven die in het buitenland investeren. De regels die zeg maar over ons uitgestort worden, moeten geïmplementeerd worden in Nederland en die kun je op een hele hoop verschillende manieren implementeren.

De heer **Bruins**:
En waarom bemoeit u zich daar via die rechtspraak mee? Wat is uw belang?

De heer **Zoetmulder**:
Ons belang is ten eerste duidelijke wet- en regelgeving. Er worden een aantal nieuwe concepten geïntroduceerd die we in Nederland nog helemaal niet kennen. Ten tweede zijn onze klanten gebaat bij helderheid over de wijze waarop het wordt ingevoerd. In sommige gevallen kun je op heel verschillende kanten van het spectrum gaan zitten wat betreft de vraag of je die regelgeving streng of minder streng invoert.

De heer **Bruins**:
Waarom bemoeit u zich daarmee? U moet dat toch gewoon uitvoeren? Het zijn toch anderen die bepalen hoe streng of minder streng dat zou moeten zijn?

De heer **Zoetmulder**:
Dat klopt. Uiteindelijk is dat natuurlijk aan de politiek, maar ik denk dat wij praktijkervaring hebben met hoe bedrijven bepaalde fiscale wetgeving beleven en met de verhouding tot andere landen. Door onze ervaring en onze kennis hoe andere landen daarmee omgaan en dat implementeren te delen proberen we toch iedereen een heel klein beetje bij de les te houden. Wij denken dat als Nederland de regelgeving op een bepaalde manier gaat invoeren, dat mogelijkerwijs schadelijk zou zijn, in die zin dat bedrijven dan kunnen zeggen dat zij het elders fiscaal aantrekkelijker vinden en dan gaan zij ergens anders heen. Er is concurrentie tussen landen. Wij proberen dus mee te geven wat wij zien in de praktijk.

De heer **Bruins**:
Waarom maaktu zich zorgen over dat vestigingsklimaat, behalve als burger? Als belastingadviseur moet u het gewoon uitvoeren.

De heer **Zoetmulder**:

Zeker, uiteindelijk natuurlijk wel. De keuzes of we linksom of rechtsom gaan, liggen uiteindelijk bij u, als politiek, maar wij proberen handvatten aan te reiken, op basis waarvan u nog meer kennis hebt om beslissingen te nemen.

De heer **Bruins**:

Hoe is het toezicht geregeld in de sector? Wat is het BFT?

De heer **Zoetmulder**:

Het Bureau Financieel Toezicht.

De heer **Bruins**:

Komt dat bij u over de vloer?

De heer **Zoetmulder**:

Ja, zij doen regelmatig audits van ons kantoor.

De heer **Bruins**:

Hoe regelmatig is regelmatig?

De heer **Zoetmulder**:

Dat weet ik niet helemaal precies uit mijn hoofd. Dat loopt ook via onze general counsel.

De heer **Bruins**:

Zij komen ieder jaar wel een keer bij u langs?

De heer **Zoetmulder**:

Dat vermoed ik. Dat weet ik niet precies.

De heer **Bruins**:

Ze komen in ieder geval echt langs?

De heer **Zoetmulder**:

Ik heb zelf nog nooit de deur open gedaan dat er iemand van BFT voor de deur stond.

De heer **Bruins**:

Maar ze praten weleens met u, of is dat ook nog niet voorgekomen?

De heer **Zoetmulder**:

Met mij hebben ze nooit gesproken.

De heer **Bruins**:

In de audits bent u nog niet voorgekomen.

De heer **Zoetmulder**:

Nee, maar misschien mijn dossiers wel, want dat loopt via onze general counsel; die zorgt ervoor dat de vragen beantwoord worden.

De heer **Bruins**:

Zij hebben nog geen interview met u gehouden tijdens een audit.

De heer **Zoetmulder**:

Nee, ik weet om eerlijk te zijn ook niet of dat gebruikelijk is. Ik heb geen idee.

De heer **Bruins**:
Nee, oké.

Mevrouw **Leijten**:
Nog even over die adviserende rol. U adviseert klanten over fiscale constructies, en ook als dat een mismatch is, maar wordt toegestaan door de overheid, dan adviseert u ze, maar tegelijkertijd adviseert u ook de overheid over die mismatches, om ze toe te staan.

De heer **Zoetmulder**:
Niet per se.

Mevrouw **Leijten**:
Waar ziet die kerngroep dan op waar u onderdeel van bent? Waarover adviseert die dan wel? Alleen over de nieuwe regelgeving en de implementatie daarvan?

De heer **Zoetmulder**:
Voornamelijk wel, ja.

Mevrouw **Leijten**:
En niet om de bestaande mogelijkheden toe te passen?

De heer **Zoetmulder**:
Ten aanzien van die beroemde hybride mismatch, de cv/bv, waarover we het al eerder hadden, is er op enig moment een brief gestuurd door de Staatssecretaris waarin hij zei: dat is een mismatch die wij toestaan, onder andere omdat daar bijna 80.000 banen mee gemoeid zijn, dus in feite accommoderen wij het Amerikaanse bedrijfsleven om ...

Mevrouw **Leijten**:
... geen belasting te betalen over de winst.

De heer **Zoetmulder**:
Om nog geen belasting te betalen, want het zijn deferral-structuren, zoals dat heet. Met andere woorden, er wordt pas belasting betaald in Amerika op het moment dat die winst uitgekeerd wordt in Amerika en tot die tijd wordt dat uitgesteld, dus het is niet afstel maar uitstel, maar het is natuurlijk wel heel lang uitstel.

Mevrouw **Leijten**:
Tenzij ze met dat geld iets anders gaan doen, zoals investeren in Nederland.

De heer **Zoetmulder**:
Al het geld dat geïnvesteerd wordt, gaat uiteindelijk renderen en dat is goed voor de economie. Investeren in een land is heel belangrijk. Dat is ook precies de reden waarom heel veel landen belastingverdragen afsluiten.

Mevrouw **Leijten**:
Adviseert u ook weleens over concrete verdragen?

De heer **Zoetmulder**:
We hebben weleens input gegeven op verdragen. Ik noemde net Indonesië. Daarbij hebben wij als commissie internationale fiscale zaken ...

Mevrouw **Leijten**:

Dat is advies, toch? Begrijpt u dat we het een beetje gek vinden dat u vermogenden en bedrijven die hier willen investeren, adviseert over de fiscale regels die er zijn en tegelijkertijd ook de overheid adviseert over fiscale regels?

De heer **Zoetmulder**:

De overheid vraagt aan ons of wij input willen geven vanuit de praktijk en dat doen wij ook heel graag. Ik denk dat het ook heel erg nuttig is voor zowel het Ministerie van Financiën als ook voor Tweede Kamerleden om onze kennis ter beschikking te stellen.

Mevrouw **Leijten**:

Ik wil het nog eens hebben over de samenwerking met de overheid. We hebben hier de Belastingdienst op bezoek gehad en die vertelde dat op het moment dat deze afgescheiden particuliere vermogens ziet in het buitenland en er gebruik wordt gemaakt van een constructie waar ook een trustkantoor in zit, dat hij dat als rode vlag ziet. Dat kan een constructie zijn die u of uw kantoor geadviseerd heeft.

De heer **Zoetmulder**:

Dat zou kunnen, ik weet het niet. Wij adviseren in ieder geval niet, in de casus die u nu schetst, van een Nederlandse persoon die een buitenlandse vennootschap heeft, om dat buiten het zicht te houden van de fiscus.

Mevrouw **Leijten**:

Maar als u adviseert om het in het zicht van de fiscus te doen, ...

De heer **Zoetmulder**:

In elke aangifte inkomstenbelasting staan twee vragen over buitenlandse assets. Als u aandeelhouder bent in een buitenlandse vennootschap, moet u dat opgeven bij uw aangifte inkomstenbelasting en als u betrokken bent bij een trust, moet u dat ook opgeven in uw aangifte inkomstenbelasting. Het is niet mijn praktijk, maar ik kan wel mijn eigen inkomstenbelasting-aangifte lezen.

Mevrouw **Leijten**:

Mijn vervolgvraag is dan waarom je nog een buitenlandse trust nodig hebt voor vermogen, bezit of vastgoed, als je het toch opgeeft voor de belasting.

De heer **Zoetmulder**:

Dat heeft dan dus duidelijk geen fiscale redenen. Nogmaals, het is niet mijn praktijk. Ik begrijp dat er nog een ander blok is met mensen die er echt in gespecialiseerd zijn. Ik ben een bedrijvenadviseur. Dat is mijn core business.

Mevrouw **Leijten**:

Als er door de Belastingdienst onderzoek wordt gedaan, merken zij nog weleens tegenwerking. Welke protocollen zijn er bij Loyens & Loeff om mee of niet mee te werken met onderzoek van de Belastingdienst?

De heer **Zoetmulder**:

Wij werken altijd mee met onderzoek van de Belastingdienst.

Mevrouw **Leijten**:

Vanuit uw advocatenkantoor worden er geen procedures aangespannen om dat tegen te houden? Zij hebben hier verklaard dat dit behoorlijk lang kan duren, vooral op het procedurele vlak.

De heer **Zoetmulder**:

Er zijn natuurlijk situaties denkbaar dat de gegevens die wij hebben, bijvoorbeeld onder advocatenverschoningsrecht vallen. Dat kan, maar verder is de basishouding in ieder geval binnen onze organisatie dat wij altijd keurig meewerken.

Mevrouw **Leijten**:

Tenzij het onder het verschoningsrecht valt.

De heer **Zoetmulder**:

Ja, want dan mag je die informatie niet geven. Dat kun je wel willen, maar dan beschaamt u het vertrouwen van de klant.

Mevrouw **Leijten**:

Hebt u vaak contact met de Belastingdienst?

De heer **Zoetmulder**:

Heel regelmatig, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Met welke sectoren is dat precies? Is dat met de opsporingstak of meer met de rullingstak?

De heer **Zoetmulder**:

Het APA/ATR-team. Dat klopt; zowel vanuit mijn rol bij de NOB als vanuit de praktijk. Voor de rest hebben alle klanten in Nederland gewoon een inspecteur, dus daar heb ik regelmatig contact mee.

Mevrouw **Leijten**:

U maakt ook afspraken vooraf voor bedrijven over hun belastingzekerheden?

De heer **Zoetmulder**:

Ja, zeker.

Mevrouw **Leijten**:

Vervolgens adviseert u vanuit de NOB ook over die praktijk?

De heer **Zoetmulder**:

Wij adviseren over de praktijk; de voorvallen of de situaties in de praktijk delen wij met het APA/ATR-team. Zij kunnen daar vervolgens zelf beleid op maken. Zij vertellen ons dan weer hoe het beleid in elkaar steekt. Dat beleid kunnen wij vervolgens weer uitdragen richting onze klanten. Het is een vrij goed systeem zoals dat werkt.

Mevrouw **Leijten**:

U adviseert over het beleid en u past het beleid toe. Ik stel ook vast dat u onderdeel bent van een deel van de financiële sector dat met fiscale constructies te maken heeft.

De heer **Zoetmulder**:

Ik ben een fiscalist, dus ...

Mevrouw **Leijten**:

Belastingoptimalisatie zolang het binnen de wet- en regelgeving is, vindt u tot uw taak behoren. Ik heb nog geen antwoord gehad op de vraag die ik eerder stelde. Acht u het mogelijk dat er een structuur wordt opgezet, door u of uw collega, die in eerste instantie gehanteerd wordt voor een legale structuur, maar die later wordt ingezet voor een illegale structuur?

De heer **Zoetmulder**:

Nee, ik weet niet precies wat u bedoelt met iets wat ingezet is voor een legale structuur.

Mevrouw **Leijten**:

Waar het eerst belastingontwijking is, maar dan belastingontduiking wordt.

De heer **Zoetmulder**:

Als ik een klant heb waarvan blijkt dat er sprake is van belastingontduiking, dan moet ik onmiddellijk afscheid nemen van die klant. Los daarvan, als er sprake is van een ongebruikelijke transactie, dan moet ik dat melden.

Mevrouw **Leijten**:

Door een advieskantoor van collega's van u is een internationale constructie opgezet waarbij minder belasting werd betaald en waarover flinke discussie met de fiscus is ontstaan; een fiscaal ontoelaatbare structuur. Dat kan bij u niet voorkomen?

De heer **Zoetmulder**:

U hebt het over het krantenbericht van afgelopen vrijdag of zaterdag. Dat is iets wat zich in mijn praktijk niet voordoet. Dat ging volgens mij over een Nederlandse particulier of een ondernemer die...

Mevrouw **Leijten**:

Nee, maar waar het om gaat, is dat ik mij goed kan voorstellen dat het een mooie puzzel wordt, met al die verschillende landen met hun fiscale regels en een bedrijf dat vraagt om het zo optimaal mogelijk te maken, maar dat het opeens door veranderende eigendomsstructuren of door veranderende regelgeving een niet meer passende puzzel is.

De heer **Zoetmulder**:

Dat kan, ja. De wetgeving verandert doorlopend. Dat is natuurlijk het mooie aan ons vak. Het is enorm dynamisch, ook wat er nu gebeurt met de ...

Mevrouw **Leijten**:

Het kan dus goed zijn dat iets wat nu een fiscaal toelaatbare structuur is, dat volgend jaar niet meer is.

De heer **Zoetmulder**:

We hadden het over de principal purposes test. Afgelopen week is dat verdrag door 68 landen getekend. In alle 68 landen gaat nu een antimisbruikbepaling komen voor die verdragen. Nederland heeft ingetekend op alle 68 verdragen. Dat zal dus betekenen dat er zo'n antimisbruikbepaling in het verdrag moet komen. Als het andere land daar ook op intekent, staat er vanaf dat moment een bepaling in het verdrag dat als het belangrijkste doel of een van de voornaamste doelen van de structuur

was om gebruik te maken van het verlaagde tarief uit het verdrag, je geen toegang krijgt tot het verdrag, tenzij je kunt aantonen dat er overige ...

Mevrouw **Leijten**:

Dus dan worden van een hoop van uw adviezen ongewenste structuren gemaakt door dat verdrag?

De heer **Zoetmulder**:

Ik legde eerder uit dat je altijd in je advisering ...

Mevrouw **Leijten**:

U opereert binnen de wet- en regelgeving, dat begrijp ik.

De heer **Zoetmulder**:

Ik probeer uit te leggen dat in onze advisering altijd, voorafgaand al, bij het bronland de vraag wordt neergelegd, voor zover er gebruik wordt gemaakt van het Nederlandse verdrag, of er voldoende vlees op de botten zit in Nederland, om überhaupt van dat verdrag gebruik te kunnen maken. Wat het multilateraal instrument doet, met die principal purpose test, is nu ook daadwerkelijk alle landen de tools geven om zich daar een oordeel over te vormen. Ik denk dat dit ook precies datgene is wat er moet gebeuren. Volgens mij is de oplossing tegen ongewenst gebruik van belastingverdragen, dat de bronlanden de kans krijgen om zich daarover een oordeel te vormen. Als die bronlanden dan zeggen: wij zijn het niet eens met de set-up in Nederland, dan heeft de klant twee mogelijkheden: of het bronland ervan overtuigen dat wat er in Nederland gebeurt, wel voldoende is, of het verdrag is niet van toepassing.

Mevrouw **Leijten**:

Ik vind dat u er handig een beetje omheen gaat.

De heer **Zoetmulder**:

Ik ga volgens mij recht op uw vraag af. Er wijzigt iets en u noemt dat dan ...

Mevrouw **Leijten**:

U zegt: er wijzigt iets. Er gaan dus straks structuren zijn die u geadviseerd hebt en die niet meer toegepast kunnen worden.

De heer **Zoetmulder**:

Er zijn doorlopend, door wijzigende wet- en regelgeving, internationaal, ...

Mevrouw **Leijten**:

Gaat dan de compliance afdeling dat allemaal nalopen of bent u dan weer de ingehuurde fiscalist die dat gaat optimaliseren?

De heer **Zoetmulder**:

Er is het hele BEPS-traject vanaf 2013, waardoor we hier al uitgebreid mee bezig zijn.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt een fiscale structuur opgezet die verandert door internationaal striktere toepassingen, omdat altijd maar het minste belasting betalen niet meer zo wenselijk is. Bent u dan weer degene die gaat adviseren over de fiscaal zo optimaal mogelijke route?

De heer **Zoetmulder**:

In eerste instantie melden wij aan onze klant wat de wijziging is in wet- en regelgeving.

Mevrouw **Leijten**:

En dan gaat u met de klant puzzelen.

De heer **Zoetmulder**:

Vervolgens gaan we met onze klant praten. Als er een investering is gedaan in Nederland of via Nederland in het buitenland, dan zal door wijziging van wet- en regelgeving die investering er niet ineens niet meer zijn. Dan moet de klant of die structuur gaan aanpassen, of ...

Mevrouw **Leijten**:

Het kan ook zo zijn dat als u aan den beginne had geadviseerd: dit is de reële activiteit, hier wordt waarde gemaakt, hier hebt u uw lening of uw vastgoed liggen en als u niet voor het allerlaagste tarief had gekozen, maar er gewoon belasting was betaald waar die neerviel, dat dan zo'n nieuw belastingverdrag of de aanpassing in die belastingverdragen niet zou leiden tot een nieuwe fiscale constructie. Dan zou u ook niet opnieuw hoeven te puzzelen met uw klant.

De heer **Zoetmulder**:

Belastingverdragen in de situatie waarover u het hebt, gaan over bronbelastingen.

Mevrouw **Leijten**:

Zeker, maar u hebt aan het begin heel duidelijk uitgelegd dat als je van iets een lening of een aandelenpakket maakt, je kunt wegen: daar betaal je 20% en daar betaal je 15%.

De heer **Zoetmulder**:

Dat heeft niets met belastingverdragen te maken.

Mevrouw **Leijten**:

Die blijven gewoon bestaan.

De heer **Zoetmulder**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Ik heb nog een aantal vragen aan u. Is het weleens voorgekomen dat u door een autoriteit bent aangesproken op een fiscaal advies dat u hebt gegeven?

De heer **Zoetmulder**:

Nee.

De heer **Van der Lee**:

Niet door het tuchtcollege, de FIOD, de fiscus, het BFT? Dat hebt u nog nooit meegemaakt?

De heer **Zoetmulder**:

Ik heb dat persoonlijk nog nooit meegemaakt, nee.

De heer **Van der Lee**:

Hoe vaak hebt u een pleidooi geschreven of gehouden dat iets een pleitbaar standpunt was?

De heer **Zoetmulder**:

Doorlopend. Dat is onderdeel van onze advisering. We moeten altijd nagaan of iets pleitbaar is.

De heer **Van der Lee**:

Als ik zou zeggen dat u uw brood verdient vanwege kwalificatieverschillen tussen fiscale jurisdicties, is dat dan een terechte formulering?

De heer **Zoetmulder**:

Nee, ik verdien mijn brood door mijn klanten bij te staan bij hun internationale investeringen.

De heer **Van der Lee**:

Door hen te adviseren hoe zij dat fiscaal het beste kunnen aanpakken en daarbij gebruik te maken van kwalificatieverschillen tussen jurisdicties.

De heer **Zoetmulder**:

Dat kan voorkomen, maar dat zal bijna alleen maar voorkomen in die situaties die u ook bekend zijn en die ook in de ATR-brief staan.

De heer **Van der Lee**:

Ja, een daarvan is bijvoorbeeld de cv/bv-constructie. Is het juist dat u publiekelijk hebt gezegd dat de invoering van de Europese richtlijn, door het verbod van de cv/bv-constructies, slecht nieuws is voor de BV Nederland?

De heer **Zoetmulder**:

Ja, er staan volgens de informatie die de Staatssecretaris aan de Kamer gestuurd heeft, bijna 80.000 banen op de tocht, als dat afgeschaft zou worden. Dat is de informatie waar ik op reageer. Als dat zo zou zijn, dan zou ik bij mezelf denken dat het geen goed nieuws is voor Nederland.

De heer **Van der Lee**:

Nu hebben we van Vleggeert gehoord dat het bestaan van de cv/bv-constructie het gevolg is van een bewuste beleidskeuze van het Nederlandse kabinet; een eenzijdige stap. Hij kwalificeert dat zelfs als staatssteun. Tegelijkertijd hebt u ook publiekelijk aangegeven dat u eenzijdige stappen op het terrein van de aanpak van belastingontwijking niet verstandig vindt. Is het niet logisch, als je een eenzijdige stap hebt gezet om iets te creëren, dat je ook aangesproken kunt worden om die stap weer ongedaan te maken?

De heer **Zoetmulder**:

Dat gebeurt ook in 2020. De ATAD-2 zorgt ervoor dat de cv/bv-structuren niet meer werken.

De heer **Van der Lee**:

Ja, maar toch vindt u dat het slecht is voor Nederland.

De heer **Zoetmulder**:

Ja, want er staan 80.000 banen op de tocht.

De heer **Van der Lee**:

Dat is wel als gevolg ervan dat elders in de wereld grootschalige grondslaguitholling plaatsvindt.

De heer **Zoetmulder**:

Die 80.000 banen?

De heer **Van der Lee**:

Ik hoor dat u 80.000 banen noemt, maar er staat iets tegenover.

De heer **Zoetmulder**:

77.600, om precies te zijn. Dat staat in de brief van de Staatssecretaris. Ik heb dat niet zelf verzonnen. Ik vind dat echt aan de politiek. Ik heb inderdaad in de krant gezegd dat, als het zo is dat daar bijna 80.000 banen bij betrokken zijn, ik denk dat Nederland heel voorzichtig moet zijn bij het de nek om laten draaien van die situatie. Het is een structuur waarbij Amerikaanse bedrijven geacommodeerd worden in hun fiscale planning, door uitstel van belastingheffing. Anders betalen zij 35% vennootschapsbelasting.

De heer **Van der Lee**:

Ik ken de structuur.

De heer **Zoetmulder**:

Nederland is ook niet uniek in het aanbieden van zoiets. Er is enorme concurrentie, ook tussen Europese landen, die dingen om de gunsten van Amerikaanse bedrijven.

De heer **Van der Lee**:

Ja, maar deze structuur wordt voor iedereen verboden.

De heer **Zoetmulder**:

Vanaf 2020, ja.

De heer **Van der Lee**:

Het aantal banen waarover gesproken wordt, hangt ermee samen dat deze bedrijven substance hebben in Nederland, want anders zouden die banen er niet zijn.

De heer **Zoetmulder**:

Zeker. Ik denk dat je moet voorkomen dat die substance verdwijnt.

De heer **Van der Lee**:

Waarom zou die substance verdwijnen als een puur fiscale route verboden wordt? Waarom zou dan die substance moeten verdwijnen?

De heer **Zoetmulder**:

Omdat het in Nederland duurder wordt en het in andere landen goedkoper is. In Ierland bestond krek dezelfde soort structuur. De Ieren zijn daar heel erg slim in geweest. De Europese Commissie zei dat zij daarmee op moesten houden, want zij hebben al een tarief van 12,5%, dus dat moet wel voldoende zijn. Toen hebben de Ieren gezegd: oké, we stoppen ermee, over vijf jaar, en overigens, als je met al je mensen naar Ierland komt, betaal je geen 12,5%, maar dan betaal je nog maar de helft van dat tarief. Het is pure concurrentie tussen landen om de werkgelegenheid en om de gunsten van de Amerikaanse bedrijven. Nederland heeft daaraan meegedaan met de cv/bv-achtige structuren. Dat heeft een hele hoop werkgelegenheid opgeleverd. Het is uiteindelijk aan u om daar iets van te vinden, maar mijn mening is dat het uw risico is. Ik kan er niet zoveel meer van maken.

De heer **Van der Lee**:

Dan wil ik nog een ander onderwerp met u bespreken. U hebt ook gezegd dat u de algemene antimisbruikbepaling die nu tot stand gaat komen, voor een deel via dat multilaterale verdrag, eigenlijk schieten met hagel vindt. Hoezo?

De heer **Zoetmulder**:

Er zijn een aantal algemene antimisbruikbepalingen. Ik denk dat ik dat heb gezegd over de algemene antimisbruikbepaling uit de ATAD. Die bepaling zegt dat als een van de voornaamste doelen van een transactie was om een fiscaal voordeel te krijgen, die transactie genegeerd moet worden. Dat is een heel brede, generieke bepaling. Ik begrijp wel dat het logisch is dat zo'n bepaling er komt, want over een andere tekst kun je het waarschijnlijk niet eens worden, maar we kennen nagenoeg dezelfde tekst uit de moeder-dochterrichtlijn, die is aangepast in 2014. Alle Europese landen hebben deze moeten invoeren; in Nederland was dat per 1 januari 2016. Er staat eigenlijk dezelfde tekst in: voor zover de holding in een ander EU-land is opgezet met als voornaamste of een van de voornaamste doelen om toegang te krijgen tot de moeder-dochterrichtlijn, dan krijg je dat niet als die structuur geen economische realiteit heeft. Wij hebben als Loyens & Loeff eind 2015, begin 2016 onderzoek gedaan naar hoe dat in alle verschillende EU-landen wordt geïnterpreteerd. Dat zijn 28 verschillende uitleggen van dezelfde tekst. Daarom zeg ik: dat is een schot hagel, want het betekent uiteindelijk dat je een periode krijgt, gedurende welke alle landen met legitimiteit van die brede tekst kunnen gaan zeggen dat zij iets wel of niet oké vinden, totdat het Europese Hof gaat zeggen wat de grenzen zijn. We hebben de luxe in Europa dat er in ieder geval nog het Europese Hof is. Dat is het grote probleem bij het multilaterale instrument. Daar staat ook weer dezelfde tekst in, maar er is nergens een internationaal hof dat ten aanzien van het verdragenrecht kan zeggen wat de uitleg is. Dat is een enorm gemis in dat multilaterale instrument, moet ik zeggen. Het zou heel mooi zijn als er tegelijkertijd een arbitragehof was ingesteld om daar een internationaal oordeel over te vormen.

De heer **Van der Lee**:

Ik begrijp het heel goed. Dank daarvoor. Wat ik nog niet helemaal begrijp, is of u nu vooral pleit voor strakke, zo eenduidig mogelijke regels die overal gelden, dan wel voor een wereld waarin u als fiscaal adviseur juist uw brood verdient met het feit dat er altijd kwalificatieverschillen zijn. Zelfs bij de interpretatie van de implementatie van een Europese richtlijn zullen er in 28 landen 28 interpretaties zijn, die u waarschijnlijk weer brood opleveren, omdat u uw klanten erdoorheen moet helpen.

De heer **Zoetmulder**:

Voor fiscalisten is het natuurlijk geweldig. Ik zal de komende twintig jaar echt nog wel heel veel werk hebben. Voor bedrijven is eenduidigheid datgene waar zij naar op zoek zijn. Nogmaals, binnen Europa hoop ik van harte dat we heel binnenkort een uitspraak van het Europese Hof hebben die daarover duidelijkheid gaat geven. Dat zou heel fijn zijn.

De heer **Van der Lee**:

Helder, dank u wel.

De heer **Paternotte**:

Ik heb nog een aantal inhoudelijke vragen. Ik wil er nog even over doorgaan dat we de cv/bv aan het uitfaseren zijn vanaf 2020. U gaf als voorbeeld dat Ierland er iets slims op had bedacht door de vennootschapsbelasting voor nieuwe bedrijven die binnenkomen te verlagen van

12,5% naar 6,25%, omdat zij een vergelijkbare structuur hadden. Dat vindt u ook goed, dat soort belastingconcurrentie tussen landen?

De heer **Zoetmulder**:

Ik denk dat belastingconcurrentie tussen landen een realiteit is. Ik denk dat het niet goed zou zijn als Nederland daarbij niet op zijn zaak zou passen.

De heer **Paternotte**:

Ja, het is inderdaad in het Nederlands belang om ervoor te zorgen dat die bedrijven hier zitten en ook blijven.

De heer **Zoetmulder**:

Mevrouw Leijten zei het ook al: de hele gedachte van BEPS is dat de winst uiteindelijk uitkomt op de plek waar de mensen zitten die de waarde toevoegen. Dat betekent ook dat we in de post-BEPS-wereld gaan zien dat er bij al die structuren waar Nederland er nu nog tussenin zit, druk komt om de mensen en de assets naar de structuur te brengen. Als dat niet gebeurt en als Nederland dat niet ondersteunt, dan is de kans behoorlijk groot dat de structuur naar de mensen gaat. Ik denk dat we het er uiteindelijk allemaal over eens zijn – ondanks het feit dat er misschien in sommige situaties ongewenste doorstroomstructuren zouden zijn, die overigens volgens mij gewoon opgelost worden door het multilateraal instrument – dat de bottomline is dat we er financieel wel beter van worden als Nederland.

De heer **Paternotte**:

De bottomline is om er beter van te worden als Nederland, maar als ik hoor dat het in Ierland 6,25% is, is de volgende vraag: hoe laag kunnen we wat u betreft gaan?

De heer **Zoetmulder**:

Dat lijkt mij behoorlijk laag.

De heer **Paternotte**:

Dat is behoorlijk laag, ja.

De heer **Zoetmulder**:

Mijn persoonlijke mening is dat we in Europa best afspraken kunnen maken over een bodem in het tarief, om the race to the bottom tegen te gaan, maar dan vind ik wel dat Nederland zelf ook bereid moet zijn om richting die bodem te gaan, om ervoor te zorgen dat bedrijven het land niet gaan verlaten.

De heer **Paternotte**:

Dat begrijp ik. Nederland moet zichzelf niet benadelen ten opzichte van andere landen, maar u bent het met mij eens dat 6,25% belasting voor bedrijven ... U betaalt zelf een hoop meer belasting over uw inkomen, en dat geldt voor iedereen in Nederland die werkt en loonbelasting betaalt.

De heer **Zoetmulder**:

Het is een keuze die landen maken. Hongarije is recentelijk naar 9 gegaan en in Bulgarije hebben ze 10. In Ierland is het normale tarief dus 12,5. Engeland wil naar 17.

De heer **Paternotte**:

Er zijn allemaal verlagingen bezig, inderdaad.

De heer **Zoetmulder**:

De Anti-Tax Avoidance Directive zorgt voor antimisbruikregels en een stuk harmonisatie van de grondslag. Die gaat er in Nederland ook komen, met een regel voor beperking van de renteaftrek. Dat levert budget op en daar kan misschien iets mee gebeuren. Volgens mij heeft het kabinet ook aangegeven dat het dat wil doen. Ik denk dat dit heel goed is. Zeker als er door de cv/bv-maatregel in 2020 potentieel heel veel banen op de tocht staan, moet je daar toch iets tegenoverstellen, denk ik.

De heer **Paternotte**:

Helder, maar goed, uw advies zou zijn: een Europees minimumtarief voor de vennootschapsbelasting?

De heer **Zoetmulder**:

Ik zou dat helemaal niet zo'n gek idee vinden.

De heer **Paternotte**:

Ik wil nog even naar iets heel anders. We hebben het kort gehad over de trustkantoren, waar u ook mee werkt. Als ik het goed begrijp, levert Loyens & Loeff geen nominee-dienstverlening.

De heer **Zoetmulder**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Het voert geen directie over cliënten.

De heer **Zoetmulder**:

Nee, want dat is ook in strijd met onze beroepsregels.

De heer **Paternotte**:

Ja, dat zijn de beroepsregels van de NOB, die inhouden dat een belastingadviseur niet ook trustdiensten mag verlenen.

De heer **Zoetmulder**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Andersom geldt die regel natuurlijk niet.

De heer **Zoetmulder**:

Dat zullen dan waarschijnlijk geen NOB-leden zijn, waar u het over hebt.

De heer **Paternotte**:

Wat is eigenlijk de reden dat de NOB zegt dat die dubbelrol ongewenst is?

De heer **Zoetmulder**:

Wij hebben een statuut van onafhankelijkheid. Wij moeten onze klant eigenlijk onafhankelijk kunnen adviseren.

De heer **Paternotte**:

Waarom is dat zo belangrijk?

De heer **Zoetmulder**:

Als je je eigen adviezen moet gaan uitvoeren, is dat niet de beste omgeving om onafhankelijk te opereren.

De heer **Paternotte**:

U werkt ook niet samen met trustkantoren die binnen hun eigen groep ook belastingadvies geven, ook al halen ze in uw geval belastingadvies bij Loyens & Loeff?

De heer **Zoetmulder**:

In principe verwijzen de trustkantoren waar ik mee werk, altijd juist naar ons voor het fiscale advies. Daar zijn zij vrij strak in.

De heer **Paternotte**:

U vindt dat daar een Chinese muur tussen hoort?

De heer **Zoetmulder**:

Ik begrijp wel dat de trustkantoren op dit moment in een squeeze zitten en dat zij ook meer diensten moeten gaan aanbieden aan hun klanten. Als daar fiscaal adviesdiensten bij zitten, dan moeten zij dat vooral zelf weten, maar dan parasiteren zij wel een beetje op de relatie met de belastingadviessector.

De heer **Paternotte**:

Waarom zitten trustkantoren in een squeeze? Hoe zeg je dat in het Nederlands? Zij zitten in de pers?

De heer **Zoetmulder**:

Als de corebusiness van een trustkantoor is, of zou zijn, om de minimum substance te verlenen aan een doorstroomvennootschap en als het straks onder het multilateraal instrument geen toegang meer krijgt tot het verdrag, dan moet het meer of andere dienstverlening gaan verrichten, om ervoor te zorgen dat de klanten nog steeds klant blijven. Hierover hebben we vaak gesprekken met de trustsector. Ik denk dat het voor de trustsector heel belangrijk is om niet alleen die gatekeeperfunctie, maar ook veel meer een incubatorfunctie te hebben. Zorg ervoor dat bedrijven naar Nederland komen, die desnoods heel klein beginnen. Zorg er dan ook voor dat zij doorgroeien naar iets met een eigen activiteit. Zorg ervoor dat zij zo snel mogelijk hun eigen kantoor krijgen et cetera. Dan voeg je ook veel meer waarde toe aan de economie.

De heer **Paternotte**:

Als leden trustdiensten gaan verlenen of directie gaan voeren over cliënten, wat doet de NOB dan?

De heer **Zoetmulder**:

In principe roepen we ze dan op het matje en wordt er een gesprek gevoerd over wat er precies gebeurt. Als blijkt dat het niet past binnen de afspraken die we daarover gemaakt hebben, dan kunnen die leden geroyeerd worden.

De heer **Paternotte**:

Wat voor last heeft een lid ervan als hij geroyeerd is door de NOB?

De heer **Zoetmulder**:

Ik denk toch wel dat het NOB-lidmaatschap echt een keurmerk is. Los daarvan hebben we permanente educatie binnen de NOB. De NOB is uiteindelijk de club van academisch gevormde fiscalisten in Nederland. We proberen ons beroep op het allerhoogste niveau uit te voeren wat je maar kunt verzinnen.

De heer **Paternotte**:

Nu is het natuurlijk wel een beroep dat in principe iedereen mag uitoefenen.

De heer **Zoetmulder**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Iedereen mag belastingadviseur zijn of zich zo noemen. Zou u dat willen veranderen?

De heer **Zoetmulder**:

Niet per se.

De heer **Paternotte**:

Oké. Hoe handhaaft de NOB op die dubbelrol van belastingadvies en trustdiensten?

De heer **Zoetmulder**:

Ik zit niet meer in het bestuur van de NOB, dus ik heb die situatie niet helemaal bij de hand, maar als er informatie bekend wordt dat er een dubbelrol zou zijn, dan worden de NOB-leden ...

De heer **Paternotte**:

Die informatie moet dan actief naar de NOB toe komen.

De heer **Zoetmulder**:

Naar aanleiding van de Panama Papers hebt u ook gelezen dat het bureau Infintax die dubbelrol had. Uiteindelijk hebben we dus ook die mensen geroyeerd.

De heer **Paternotte**:

Ja, dat is helder, maar dat was omdat het publiek werd en naar buiten kwam. Dan treedt de NOB op.

De heer **Zoetmulder**:

Naar aanleiding daarvan is een oproep gedaan aan alle leden dat zij zich moeten melden, mocht dat in de buurt komen. Nogmaals, ik zit niet meer in het bestuur, maar ik ga ervan uit dat iedereen die het betreft, zich gemeld heeft.

De heer **Paternotte**:

Ik begrijp het. Royement kan een sanctie zijn, als het de NOB bekend is, maar er is geen sprake van actieve handhaving of een zoektocht ernaar.

De heer **Zoetmulder**:

We hebben een commissie beroepszaken binnen de NOB en die gaat daarover. Dat zou u echt aan de commissie beroepszaken moeten vragen. Dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

Dan nog mijn laatste vragen. U werkt ook weleens met buitenlandse trustkantoren samen. Mevrouw Leijten vroeg al hoe u het feit beoordeelt dat de Belastingdienst zegt dat wat er bij die buitenlandse trustkantoren gebeurt, met name die in het Caraïbisch gebied, eigenlijk allemaal flauwekul is. Verwijst u weleens cliënten in een constructie die u optuigt met een bouwtekening naar een trustkantoor, bijvoorbeeld op de Antillen?

De heer **Zoetmulder**:

Er zijn situaties waarin er via de Antillen in Nederland wordt geïnvesteerd. Dan heb je natuurlijk met trustkantoren op de Antillen te maken, maar dat is iets wat in de praktijk niet zo heel veel meer gebeurt, tegenwoordig.

De heer **Paternotte**:

Zit bij de bouwtekeningen die u aanlevert of de constructies die u adviseert, weleens het advies om een buitenlands trustkantoor directie te laten voeren over een vennootschap of stichting?

De heer **Zoetmulder**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Ook in het Caraïbisch gebied?

De heer **Zoetmulder**:

Nee, althans in mijn praktijk niet of nauwelijks. Dat zijn echt historische situaties. Er was een tijd dat heel veel investeringen in Nederland via de Antillen gingen, maar volgens mij is dat behoorlijk aan het uitsterven.

De heer **Paternotte**:

Oké. Dank u wel.

De **voorzitter**:

Ik heb zelf ook nog een aantal vragen. Die zijn gericht op de driehoek, de drie leerstukken van de Hoge Raad, waarmee u begon. Als ik het goed heb begrepen, is het eerste de fiscaal gunstige positie. Elke belastingplichtige mag die kiezen, dus dat is mooi, vanuit uw perspectief.

De heer **Zoetmulder**:

De verschillendewegenleer heet dat.

De **voorzitter**:

Als er verschillende wegen zijn, ja. Het tweede is het pleitbaar standpunt en het derde is fraus legis, als je echt tegen de wet in opereert. Ik zou nog wat dieper op dat pleitbare standpunt in willen gaan. Wanneer is iets een pleitbaar standpunt?

De heer **Zoetmulder**:

Je leest de wet, want er staat iets over in de wet. Vervolgens ga je dat toepassen op de specifieke situatie en je kijkt naar de parlementaire geschiedenis bij de invoering van de wetsbepaling. Je kijkt naar wat schrijvers van vakliteratuur. Je kijkt naar de jurisprudentie. Vervolgens bepaal je of je het standpunt in de aangifte kunt innemen, ja of nee.

De **voorzitter**:

Hoe bepaalt u dat? Dat is echt inhoudelijk.

De heer **Zoetmulder**:

Heel inhoudelijk.

De **voorzitter**:

Hebt u interne richtlijnen wanneer iets een pleitbaar standpunt is en wanneer niet?

De heer **Zoetmulder**:

Dat is een te algemene vraag, denk ik. De manier waarop wij dat georganiseerd hebben binnen onze organisatie, is dat we heel erg veel vaktechnisch overleg hebben. Wij sturen binnen onze organisatie echt op kennis. Wij vinden de inhoud heel erg belangrijk. Er worden heel veel interne cursussen gegeven. Daarnaast hebben we onze fiscale-opiniecommissie. Als er dingen niet helder zijn, want er zijn natuurlijk allerlei tinten grijs – helaas is wetgeving nu eenmaal niet altijd even helder, zelfs niet als je deze letterlijk leest – dan leggen we dat voor aan onze opiniecommissie en die geeft daar dan een oordeel over.

De voorzitter:

Wanneer beoordeelt deze of een opinie pleitbaar is of niet?

De heer Zoetmulder:

Dat is op het moment dat je er voldoende argumenten voor hebt dat iets fiscaal acceptabel is.

De voorzitter:

Zijn daar maatstaven voor in het kantoor? Ik vraag dit omdat de Belastingdienst dat belangrijk vindt. We hebben de Belastingdienst gevraagd wanneer iets belastingontwijking is en wanneer ontduiking. Het is eigenlijk ontwijking als het verdedigbaar is. Dan gaan ze wel naheffen, als ze hun zin krijgen bij de rechter, maar dan is er geen boete over verschuldigd. De rol van de wetenschap of de adviseurs blijkt heel belangrijk bij het bepalen van het pleitbare standpunt. Daarom vraag ik erop door.

De heer Zoetmulder:

Daar zijn wij als organisatie op zich vrij conservatief in. Nogmaals, als er dingen onduidelijk zijn, kunnen we die aan onze opiniecommissie voorleggen. Het is heel lastig om nu in het algemeen te zeggen wanneer iets pleitbaar is.

De voorzitter:

Het is niet zo dat u het pleitbaar vindt als u 50% kans hebt bij de rechter, neem ik aan, ook al heb je dan wel een grote kans dat je het redt. Daar zijn geen percentages voor?

De heer Zoetmulder:

De vraag is of de klant ermee geholpen is als je een 50/50-kans hebt dat iets goed gaat.

De voorzitter:

Dat is niet wat ik vroeg. Ik neem aan dat er ook klanten zijn die een agressieve belastingplanning vragen, want die zijn overal.

De heer Zoetmulder:

Zeker.

De voorzitter:

Dat kan de klant zelf bepalen.

De heer Zoetmulder:

Ja, maar dan nemen wij toch mee in onze advisering dat wij denken dat het beter is voor de klant om een standpunt in te nemen waarmee hij een iets zekerdere uitkomst heeft. De klant is daar niet mee geholpen. Ik denk

dat het in technische zin een pleitbaar standpunt is, als er één auteur meer gezegd heeft dat het kan, bij wijze van spreken.

De voorzitter:

Als kantoor kunt u een heleboel mensen leveren die zeggen dat iets kan.

De heer Zoetmulder:

Ja, dat zou kunnen. We zouden ons eigen pleitbare standpunt kunnen creëren. Er zijn 5.000 NOB-leden.

De voorzitter:

Ik heb weleens gehoord, maar u moet het maar zeggen als dat onjuist is, dat kantoren een percentage bepalen als interne richtlijn; als ze zoveel procent kans hebben bij de rechter, zeg 10 of 20%, dan is het nog pleitbaar. Herkent u dat of komt dat niet voor?

De heer Zoetmulder:

Ik herken dat niet.

De voorzitter:

Bij Loyens & Loeff is dat niet de maatstaf, dat je zegt dat er zoveel procent kans is?

De heer Zoetmulder:

Ik heb geen spoorboekje op kantoor waarin staat hoe dat precies in elkaar steekt.

De voorzitter:

Het hoeft geen boekje te zijn, het mag ook een norm zijn in het kantoor. Dat is niet aan de hand?

De heer Zoetmulder:

Wij hebben doorlopend vaktechnisch overleg binnen onze organisatie. Er wordt echt case by case bekeken of we vinden dat we iets kunnen adviseren en of het pleitbaar is. We kijken ook naar fraus legis.

De voorzitter:

Dat begrijp ik, maar dat was niet mijn vraag. Mijn vraag was of u een vast percentage hebt, waarbij u denkt: dit is de kans dat ik het red en dan vind ik het nog pleitbaar. Wanneer vindt u het zelf nog pleitbaar? Bij welk percentage kans dat de rechter het goed vindt? Daar gaat het uiteindelijk om.

De heer Zoetmulder:

Als ik bezig ben met een advies kijk ik naar de vakliteratuur, even naast de vraag wat er in de wet of de jurisprudentie staat en wat er in de Tweede Kamer is besproken. Mocht er dan nog onduidelijkheid zijn, dan kijk je naar de vakliteratuur. Dan zal het zo zijn dat ik meer gewicht toeken aan de ene auteur dan aan de andere auteur. Iedereen kan een verhaaltje schrijven, maar binnen de fiscale wereld is het wel duidelijk dat de een meer gezaghebbend is qua interpretatie dan de ander. Daar hecht ik dan meer waarde aan, maar dat kan ik niet uitdrukken in percentages. In mijn advisering verwijs ik er soms naar dat deze auteur dit of dat heeft gezegd; dat geloof ik of daar ben ik het mee eens.

De voorzitter:

U zei dat u doorlopend adviseert over pleitbare standpunten.

De heer **Zoetmulder**:

Ja. Alle advisering moet zich afspelen binnen de driehoek die ik noemde. Het pleitbaar standpunt maakt doorlopend onderdeel uit van mijn advisering.

De **voorzitter**:

Tot slot een laatste thema. Aan het begin zei u dat u een workshop ethiek aan de universiteit Groningen geeft en dat u met studenten spreekt over ethiek. Dat begrijp ik, maar tegelijkertijd zei u in antwoord op vragen van de commissie dat de hele moraliteit die driehoek is en dat er met de wetgeving eigenlijk geen moraliteit gemoeid is. Hoe verhoudt dat zich tot elkaar?

De heer **Zoetmulder**:

Ik denk dat alles wat er gebeurt en wat er in de afgelopen jaren is gebeurd rond het thema internationale belastingen, ons denken vormt. In 2010 heb ik voor de NOB de commissie internationale fiscale zaken opgezet, met als doel om binnen onze sector awareness te kweken en om collega's, binnen en buiten kantoor, mee te nemen in datgene wat wij om ons heen zien gebeuren. De rapporten van SOMO, Oxfam Novib en Tax Justice hebben enorme invloed op het denken over fiscaliteit en internationale fiscaliteit. Als je de film twintig jaar terugdraait, was dat helemaal niet zo op de radar. Dat is heel erg op de radar gezet door de ngo's en daar moet je iets mee als sector, want je klanten moeten er iets mee. Wat ik al vertelde: fiscaliteit is echt een boardroom-ding geworden. Het is een reputatiepunt geworden. Maatschappelijk verantwoord ondernemen is niet alleen een buzzword, maar het is ook iets wat heel relevant is voor de sector, maar ook voor de bedrijven, en dat neem je dus mee in je advisering. We hebben dat vanaf 2010 heel nadrukkelijk op de agenda van de orde gezet. Er zijn inmiddels heel veel jaarcongressen aan gewijd, ook het komend jaarcongres, volgende week. We nodigen sprekers uit en we organiseren seminars. Ik heb in april nog een seminar georganiseerd, waar ik de heer Weyzig van Oxfam Novib in een panel had om hierover te discussiëren. Het is een thema dat totaal doorgedrongen is tot de fiscalisten.

De **voorzitter**:

Zijn uw opvattingen veranderd in de afgelopen tien jaar?

De heer **Zoetmulder**:

Ik denk dat de opvattingen zeker veranderd zijn.

De **voorzitter**:

Uw persoonlijke opvattingen ook?

De heer **Zoetmulder**:

Ja, ik denk dat tien jaar geleden iedereen nog dacht dat alle winst bij intellectueel eigendomsrecht moet uitkomen bij de eigenaar van het intellectueel eigendomsrecht, maar dat we tegenwoordig veel meer zeggen: ja, maar wie doet nou eigenlijk wat? Waar wordt die waarde daadwerkelijk toegevoegd? Is dat alleen maar bij de eigenaar?

De **voorzitter**:

Het is minder zoals het juridisch op papier is en meer zoals het in werkelijkheid is.

De heer **Zoetmulder**:

Zo is het. Dat wordt nu vastgelegd. Er is de aanpassing van de transfer pricing-regels door de OESO. Het is de leidende gedachte bij het hele BEPS-project. Het wordt nu vastgelegd in het multilateraal instrument. Het is vastgelegd in de ATAD. Dat levert zo'n enorme verandering op dat het ook heel veel gedragsveranderingen oplevert. Waar bedrijven in het verleden met inachtneming van de internationale wet- en regelgeving hun bedrijf heel erg verdeeld hadden over de hele wereld, en de assets op andere plekken hadden dan waar de mensen zaten, zijn we nu doorlopend bezig om dat bij elkaar te brengen. Dat heeft alles te maken met de gewijzigde gedachten over hoe je om moet gaan met de fiscaliteit en de peoples-functie.

De voorzitter:

Niet alleen met de reputatie, maar ook met wat werkelijk de opvatting was van de wetgever, namelijk dat de belasting wordt betaald door alle belastingplichtigen, waar het gebeurt.

De heer Zoetmulder:

Zo is het, ja.

De voorzitter:

Ik dank u wel voor het verhoor.

Sluiting 14.05 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 12 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Posthumus.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 14.47 uur.

De voorzitter:

Van harte welkom bij de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies, mijnheer Posthumus. Wij proberen voor de Tweede Kamer enerzijds inzichtelijk te maken hoe fiscale stromen van vermogende personen in het buitenland lopen en anderzijds hoe doorstroomvennootschappen in Nederland worden gebruikt, welke spelers daarbij betrokken zijn en wat hun rol daarin is. U wordt gehoord getuige, als voormalig directeur van een trustkantoor. U hebt ons een position paper gezonden, waarvoor dank. Die staat op de website van de Tweede Kamer, zodat die ook publiek toegankelijk is. Het verhoor dat we gaan afnemen, vindt onder ede plaats. U hebt ervoor gekozen de belofte af te leggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Posthumus de belofte af.

De voorzitter:

Dan staat u nu onder ede. U hebt aangegeven geen gebruik te willen maken van de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen, dus wij beginnen zo direct met het verhoor. De heer Van Dam en ik zullen dat verhoor afnemen. De heer Van der Lee is vicevoorzitter van de commissie en treedt als voorzitter op voor zover dat nodig is. Ook andere leden van de commissie kunnen u vragen stellen. Ik geef het woord aan de heer Van Dam voor het stellen van de eerste vraag.

Voorzitter: Van der Lee

De heer **Van Dam:**

Mijnheer Posthumus, kunt u ons aangeven wat uw ervaring is in de wereld van de trustkantoren en specifiek waar u gewerkt hebt en in welke tijdvakken?

De heer **Posthumus:**

Ik ben in 1989 begonnen met werken bij een trustkantoor dat toen nog onderdeel was van een bank en sindsdien ben ik in deze sector werkzaam geweest, tot en met heden. Met veel plezier.

De heer **Van Dam:**

Hebt u altijd bij hetzelfde bedrijf gewerkt?

De heer **Posthumus:**

Nee, ik heb bij meerdere bedrijven gewerkt.

De heer **Van Dam**:
Bij welke bedrijven hebt u gewerkt?

De heer **Posthumus**:
Ik ben begonnen bij ABN Bank, dat was toen nog ABN. Daarna heb ik negen jaar gewerkt bij Allianz, een Duitse verzekeraar, en aansluitend bij ING. Van ING ben ik naar de firma ATC gegaan, die later is overgenomen door Intertrust. Daar heb ik elf jaar gewerkt en aansluitend bij Alter Domus, waar ik maar één jaar en vier maanden ben geweest. Sinds 1 mei jongstleden werk ik bij Vistra.

De heer **Van Dam**:
Die eerste werkgevers klinken allemaal als banken. U zei al dat ABN ook een trustkantoor had.

De heer **Posthumus**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Gold dat ook voor Allianz, de verzekeringsmaatschappij, en ING?

De heer **Posthumus**:
Nee, Allianz had geen trustkantoor.

De heer **Van Dam**:
En ING?

De heer **Posthumus**:
ING Management Services was een trust.

De heer **Van Dam**:
In welk jaar bent u bij ATC gaan werken?

De heer **Posthumus**:
Dat was in 2005.

De heer **Van Dam**:
Wat voor functie had u bij ATC?

De heer **Posthumus**:
Ik was daar in het begin manager van een afdeling met financiële mensen en juristen. Later ben ik daar businessunitdirecteur geworden.

De heer **Van Dam**:
Wat betekent dat, businessunitdirecteur? Dat je de baas bent van het spul?

De heer **Posthumus**:
Je bent niet de statutair directeur van het bedrijf zelf, maar je bent directeur van een afdeling. Het is dus meer een titel dan een statutaire functie.

De heer **Van Dam**:
Op een gegeven moment is ATC opgegaan in Intertrust. Wat was uw rol bij Intertrust?

De heer **Posthumus**:
Bij Intertrust was ik ook businessunitdirecteur.

De heer **Van Dam**:
Hoeveel niveaus zit je dan verwijderd van de directie van het concern?

De heer **Posthumus**:
Dan zit je één niveau onder de managing director.

De heer **Van Dam**:
Hoe groot was Intertrust? Hoe veel mensen werkten daar?

De heer **Posthumus**:
Laatstelijk tegen de 500 mensen in Nederland en wereldwijd nog veel meer.

De heer **Van Dam**:
Kunt u uitleggen hoe die structuur wereldwijd in elkaar zat?

De heer **Posthumus**:
U hebt volgende week de heer Niezing hier zitten. Die zal dat veel beter kunnen doen.

De heer **Van Dam**:
Toch vraag ik het ook vast aan u. Dan kunnen wij kijken.

De heer **Posthumus**:
Je hebt een Nederlands hoofdkantoor en vestigingen in diverse landen.

De heer **Van Dam**:
U had alleen iets met de Nederlandse vestiging te maken?

De heer **Posthumus**:
Ik had alleen de Nederlandse vestiging, dat klopt.

De heer **Van Dam**:
U bent op een gegeven moment overgestapt, ik meen in 2016, naar Alter Domus.

De heer **Posthumus**:
Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:
Kunt u uitleggen waarom u bent overgestapt?

De heer **Posthumus**:
Ik dacht bij Alter Domus een mooie nieuwe uitdaging te zien, na elf jaar. Dat is helaas iets anders uitgepakt. Vandaar dat ik daar na korte tijd weer ben vertrokken. Dat was de reden.

De heer **Van Dam**:
Wat was uw functie bij Alter Domus?

De heer **Posthumus**:
Bij Alter Domus was ik directeur in het management team, statutair directeur van Alter Domus Nederland.

De heer **Van Dam**:
Mag ik vragen waarom het anders uitgepakt heeft dan u gedacht had?

De heer **Posthumus**:

Dat lag op het persoonlijke vlak, een botsing van karakters met een medebestuurder. Het heeft niets te maken met de integriteit van het bedrijf of de klanten die daar waren.

De heer **Van Dam**:

Trustkantoren verlenen diensten aan veelal internationale bedrijven die in Nederland ook vertegenwoordigd willen zijn. Kunt u uitleggen wat uw persoonlijke rol daarin was als directeur of lid van de directie? Wij hebben gezien dat er onder dit soort trustkantoren allerlei rechtspersonen hangen. Veelal is het zo dat de trustkantoren ook de directie leveren.

De heer **Posthumus**:

Onder het trustkantoor zelf hangen niet zo heel veel entiteiten, maar we bedienen daar natuurlijk meerdere internationale cliënten. Ik trad daar ook op als bestuurder van die entiteiten.

De heer **Van Dam**:

Laat ik eens teruggaan naar uw laatste periode bij Intertrust. Kunt u een inschatting maken van het aantal entiteiten dat Intertrust voorzag van directie en andere faciliteiten?

De heer **Posthumus**:

In Nederland?

De heer **Van Dam**:

Ja, in Nederland. Laten we het, tenzij ik het anders aangeef, beperken tot wat Intertrust in Nederland deed.

De heer **Posthumus**:

Dan praat je over enkele duizenden entiteiten.

De heer **Van Dam**:

Was u daar een van de mensen die optrad in directies van dat soort entiteiten?

De heer **Posthumus**:

Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:

In hoeveel bedrijven vervulde u die rol? Hoe noem je dat, bedrijven, entiteiten of rechtspersonen?

De heer **Posthumus**:

Bv's, of spv's (special purpose vehicles) noem ik ze ook wel. Ik denk dat ik er 40 à 50 heb gehad bij Intertrust.

De heer **Van Dam**:

Tegelijkertijd?

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Was dat het gebruikelijke aantal, ook voor uw collega's?

De heer **Posthumus**:

Je kunt niet zomaar zeggen wat een gebruikelijk aantal is. Dat is sterk afhankelijk van de activiteiten die zo'n vennootschap heeft. Soms zit er een cliëntgroep achter die meerdere spv's of bv's in Nederland wil aanhouden. Als het een klantengroep is, kun je er wat meer aan dan als het heel veel klanten zijn die er maar eentje hebben.

De heer **Van Dam**:

In wat voor soort bedrijven vervulde u die rol?

De heer **Posthumus**:

Bij Intertrust?

De heer **Van Dam**:

Ja.

De heer **Posthumus**:

Daar ging het met name over kapitaalmarktstructuren.

De heer **Van Dam**:

Een kapitaalmarktstructuur, kunt u specificeren wat dat is?

De heer **Posthumus**:

Dat ging om securitisaties, dus het kopen van vorderingen, veelal hypotheekvorderingen, van banken. Op basis daarvan werden obligatie-ningen uitgegeven op de kapitaalmarkt.

De heer **Van Dam**:

Dat is een heel spannende affaire, als je kijkt wat we achter ons hebben.

De heer **Posthumus**:

Dat was in Amerika. We hebben in Nederland ook wel het een en ander meegemaakt, maar de transacties zijn allemaal netjes blijven draaien.

De heer **Van Dam**:

De bedrijven waar u dat bij deed, zaten dus in de financiële markten?

De heer **Posthumus**:

Dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Werkt dat ook zo, dat trustbedrijven iemand in zo'n directie zetten die zelf uit die wereld afkomstig is of helemaal niet?

De heer **Posthumus**:

Er wordt gewoon gekeken wie daar de juiste capaciteiten voor heeft en wie dat aankan. Het vraagt specifieke kennis, zeker die kapitaalmarktstructuren. Je moet de markt kennen. Dat was kennis die wij in ons team voorhanden hadden.

De heer **Van Dam**:

U bent de eerste directeur van een trustkantoor die op deze stoel zit. Het is misschien een beetje een praktische vraag, maar ik ben zo geïnteresseerd in wat dan de dagbesteding is van zo iemand. Wat doe je dan zoal? Kunt u ons daar wat in meenemen? Het hoeft geen dag van acht uur 's ochtends tot twaalf uur 's avonds te zijn, maar wat waren de activiteiten die u moest verrichten?

De heer **Posthumus**:

Dat kan sterk wisselen. In elk geval 's morgens naar kantoor, de krant lezen en de ontwikkelingen in de markt bijhouden. Veel spreken met de mensen uit het team over issues in de klantenportefeuille, voortgangsbe-waking en kwaliteitscontroles van jaarrekeningen en dat soort zaken.

De heer **Van Dam**:

U hebt het over een team. Moet ik me voorstellen dat u weliswaar formeel de directie voert van zo'n bv, maar dat daaromheen ondersteuning zit?

De heer **Posthumus**:

Daar zit heel veel ondersteuning omheen.

De heer **Van Dam**:

Noemt u eens wat, voor die 40 of 50 bv's waar u bij betrokken was? Hoe veel ondersteuning zat daarbij?

De heer **Posthumus**:

Het team waar ik verantwoordelijk voor was, bestond uit 50 mensen.

De heer **Van Dam**:

Voor die rechtspersoon?

De heer **Posthumus**:

Voor een aantal rechtspersonen meer. We leveren niet alleen persoonlijke bestuurders. Het kan ook een zogenaamde corporate bestuurder zijn zoals wij dat noemen, dus Intertrust Management B.V., die dan optreedt als bestuurder. Uiteindelijk heb je daarmee natuurlijk dezelfde verantwoorde-lijkheden, maar dan is het meer gelaagd. Het waren 40 tot 50 mensen.

De heer **Van Dam**:

Ik snap niet helemaal wat u bedoelt. Ik dacht juist dat u van Intertrust was.

De heer **Posthumus**:

Ja, dat klopt. Soms treed ik op als persoonlijk bestuurder en soms gebruiken we een corporate bestuurder, dus een bv.

De heer **Van Dam**:

Kunt u uitleggen wanneer je daarvoor kiest?

De heer **Posthumus**:

Het is veelal een voorkeur van de cliënt.

De heer **Van Dam**:

Heeft het dan fiscale redenen om het zo te doen?

De heer **Posthumus**:

Nee, absoluut niet. Bij de structuren bij Intertrust waar ik voor verantwoor-delijk was, was de motivatie om ze op te zetten overigens niet altijd fiscaal. Dan gaat het meer om de onafhankelijke rol die een trustkantoor heeft, de waarborg van de belangen van de beleggers in de structuur.

De heer **Van Dam**:

Ik prik nog even door op de vraag of u zelf als persoon in die directie zit of dat de rechtspersoon Intertrust dat doet. Kunt u nader uitleggen waarom een klant voor het een of het ander kiest?

De heer **Posthumus**:

Nederlandse cliënten kozen vaak voor een corporate bestuurder. Voor wat meer buitenlandse structuren trad ik op als persoonlijk bestuurder.

De heer **Van Dam**:

Waarom?

De heer **Posthumus**:

Voorkeur van de cliënt.

De heer **Van Dam**:

's Lands wijs, 's lands aard?

De heer **Posthumus**:

Dat denk ik, ja.

De heer **Van Dam**:

U werkte met een team van 40 tot 50 mensen.

De heer **Posthumus**:

Ja, rond de 50 mensen.

De heer **Van Dam**:

Wat voor kwaliteiten zaten er in dat team?

De heer **Posthumus**:

Daar zat een registeraccountant bij. We hadden academici, juristen en financiële mensen. Dan praat je over hbo-plus.

De heer **Van Dam**:

Wat voor werkzaamheden verrichtten die voor die 40 of 50 bv's waarover u de scepter zwaaide?

De heer **Posthumus**:

Er wordt administratie gevoerd. We moeten ervoor zorgen dat de entiteiten in legal good standing blijven, dus de jaarrekening moet worden opgemaakt en die moet worden gedeponneerd bij de Kamer van Koophandel. We moeten rapportages doen aan De Nederlandsche Bank. We maakten investeerdersrapportages, want investeerders willen weten

De heer **Van Dam**:

We komen straks nog terug op de substance-eisen. U zorgde er in wezen dus voor dat het ook boekhoudkundig allemaal liep daar?

De heer **Posthumus**:

Het gaat iets verder dan alleen de boekhouding. We maakten ook investeerdersrapportages. Ik denk dat dat vrij uniek is.

De heer **Van Dam**:

Wat is dat, een investeerdersrapportage?

De heer **Posthumus**:

Die gaat over de onderliggende assetportefeuille. Daar rapporteren we over, over de voortgang, de verliezen, de risicospreiding en dat soort zaken.

De heer **Van Dam**:
Een soort verantwoording voor de investeerders?

De heer **Posthumus**:
Juist.

De heer **Van Dam**:
U bent op een gegeven moment weggegaan bij Intertrust en bij Alter Domus gekomen. Was bij Alter Domus de opzet min of meer hetzelfde?

De heer **Posthumus**:
Ja, behalve dat we daar niet actief waren of zijn in de kapitaalmarktstructuren.

De heer **Van Dam**:
Oké, een andere portefeuille.

De heer **Posthumus**:
Ja, andere types portefeuilles.

De heer **Van Dam**:
U zegt dat bij Intertrust zo'n 500 mensen werkten. Als ik het goed heb begrepen, zijn er op dit moment zo'n 227 trustkantoren in Nederland. Het gros daarvan heeft niet 500 mensen in dienst. Klopt dat?

De heer **Posthumus**:
Volgens mij zijn er 129 trustkantoren. Er zijn er die meerdere vergunningen hebben, maar die eigenlijk één trustkantoor zijn.

De heer **Van Dam**:
Oké, we noteren de dagstand.

De heer **Posthumus**:
Het wisselt. Het wordt ook al een beetje minder. Dat is goed.

De heer **Van Dam**:
Ja, die indruk heb ik ook.

De heer **Posthumus**:
Ze hebben inderdaad niet allemaal 500 personeelsleden.

De heer **Van Dam**:
Terug naar de vraag. Ik denk dat Intertrust een grote was.

De heer **Posthumus**:
Intertrust is een van de grootste, zo niet de grootste.

De heer **Van Dam**:
Er zijn toch andere kantoren die met drie, vier, vijf of zes man ook deze dienstverlening leveren?

De heer **Posthumus**:
Ik heb dat gelezen, ja.

De heer **Van Dam**:
U hebt het gelezen, maar weet u het ook uit eigen ervaring?

De heer **Posthumus**:
Ik heb nooit bij zo'n kantoor gewerkt.

De heer **Van Dam**:
Maar u had toch wel contact met uw collega's in de business?

De heer **Posthumus**:
Nou, mijn contacten zaten voornamelijk bij de grotere kantoren. Je komt die kantoren weleens tegen op conferenties, maar de kleintjes eigenlijk nooit.

De heer **Van Dam**:
U werkt nu bij Vistra. Wat is dat?

De heer **Posthumus**:
Dat is ook een trustkantoor.

De heer **Van Dam**:
Een grote of een kleintje?

De heer **Posthumus**:
Dat is een grote.

De heer **Van Dam**:
Hoe groot?

De heer **Posthumus**:
Ik werk er pas sinds 1 mei, dus ik ben nog niet helemaal ingewerkt.

De heer **Van Dam**:
U hebt nog niet iedereen een hand gegeven?

De heer **Posthumus**:
Nee, ik heb nog niet iedereen een hand gegeven.

De heer **Van Dam**:
Hoeveel wel?

De heer **Posthumus**:
Ik denk dat er in Nederland ongeveer 200 mensen werken.

De heer **Van Dam**:
200 mensen. Het is ook een organisatie die op andere plekken in de wereld zit, begrijp ik.

De heer **Posthumus**:
Die heeft op andere plekken in de wereld ook kantoren.

De heer **Van Dam**:
Europa of de wereld?

De heer **Posthumus**:
De wereld.

De heer **Van Dam**:
Wat is uw functie bij Vistra?

De heer **Posthumus**:
Wederom businessunitdirecteur.

De heer **Van Dam**:
U komt er niet vanaf.

De heer **Posthumus**:
Nee, dat lukt me maar niet.

De heer **Van Dam**:
Goed. Ik wil met u spreken over de risico's van het werken in de trust-wereld en dan vooral over de vraag met wie je zaken doet en wat de geldstromen zijn waar jouw kantoor bij betrokken is. Ik heb nog één vraagje over die 40 of 50 rechtspersonen. U was binnen die bv's actief als directie, begrijp ik.

De heer **Posthumus**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Was u altijd alleen de directeur of waren er ook wel mensen bij van het moederbedrijf of van waar dan ook?

De heer **Posthumus**:
In die specifieke structuren heb je geen moederbedrijf. Veelal is een stichting aandeelhouder van dit type structuren. De reden daarvan ligt in het feit dat je als originator van vorderingen – het wordt misschien wat technisch nu – in de problemen komt, in default raakt, wilt dat de investeerders aanspraak kunnen blijven maken op hun geld. Dat mag dus niet worden meegetrokken in een eventueel faillissement.

De heer **Van Dam**:
Het wordt inderdaad te technisch. Ik ben zo vrij om dit gewoon te laten, omdat ik het wat buiten de opdracht vind. Als ik u goed begrijp, zegt u dat u altijd in uw eentje ...

De heer **Posthumus**:
Nee, nee, nee. We hebben altijd, ook bij Intertrust, minimaal een tweehandtekeningenbeleid.

De heer **Van Dam**:
Dat waren allemaal mensen vanuit Intertrust, altijd.

De heer **Posthumus**:
Veelal wel, ja. In die typen structuren wel.

De heer **Van Dam**:
Dan gaan we verder. Ik denk dat ik nu toch iets breder kom te zitten dan alleen maar het type werk waar u in hebt gezeten, maar ik veronderstel dat ik u die vragen mag stellen omdat u in de directie van zo'n kantoor hebt gezeten. Ik veronderstel dat u dan ook een wat bredere blik daarop hebt dan alleen de 40 of 50 rechtspersonen waar u zelf zaken mee deed.

De heer **Posthumus**:
Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Een belangrijk element bij trustkantoren is de vraag: met wie heb ik te maken? Dat is de hele UBO-check (ultimate beneficial owner). Kunt u eens vertellen – wat mij betreft hoeven we het daarbij niet specifiek over een bedrijf te hebben waarbij u hebt gewerkt of werkt, tenzij ik dat specifiek vraag – wat uw ervaring is met het onderzoeken van mensen die op de deurbel van een trustkantoor drukken. Wat gaat er dan gebeuren? Stel dat ik daar sta?

De heer **Posthumus**:

In de eerste plaats is het eigenlijk nooit zo dat er iemand bij ons aanbelt aan de deur van het trustkantoor.

De heer **Van Dam**:

Klepperen met de brievenbus dan?

De heer **Posthumus**:

Nee, we hebben geen brievenbus. Het is een postbus.

De heer **Van Dam**:

Ik voel weer een vraag opkomen.

De heer **Posthumus**:

Dat was een grapje. Wij gaan onderzoek doen op de klant.

De heer **Van Dam**:

Hoe meldt iemand zich dan bij u aan?

De heer **Posthumus**:

Dat kan via ons eigen netwerk zijn, dus dat we nieuwe klanten krijgen uit het bestaande netwerk, of het gaat bijvoorbeeld via een adviseur. Daar begint het dus mee. Als er geen fiscaal advies bij zit, gaan wij niet kijken. Dan gaan we de KYC in, de know-your-customerprocedures. Dan gaan we kijken of we de klant kunnen identificeren. We kijken daarbij ook heel sterk naar de structuur, die vaak uit meerdere lagen is opgebouwd. We willen elke laag onderbouwen met documenten. Dan komen we wel of niet bij een UBO uit.

De heer **Van Dam**:

Laten we het eens over dat know-your-customerformulier hebben. Hoe ziet dat eruit?

De heer **Posthumus**:

Het is een formulier van wel vijftien pagina's dat wij hanteren bij ons in de sector, in elk geval bij de kantoren waar ik heb gewerkt.

De heer **Van Dam**:

Hanteren al die kantoren hetzelfde formulier?

De heer **Posthumus**:

Dat mag ik aannemen, dat ze min of meer op elkaar lijken. We moeten immers allemaal aan dezelfde wet voldoen. Bij de kantoren waar ik heb gewerkt, gingen we naar 10% omhoog. De wet schrijft 25% voor. Wij willen graag 10% aan onze klanten identificeren, want we willen graag weten met wie we zaken doen.

De heer **Van Dam**:

Dat snap ik even niet, wat u nu zegt.

De heer **Posthumus**:
Of voor wie we zaken doen.

De heer **Van Dam**:
U zegt 10% en 25%. Dat snap ik niet.

De heer **Posthumus**:
De wet schrijft 25% voor, het percentage voor UBO, en wij doen 10%. Dat is zo bij Intertrust en Alter Domus en ook bij Vistra.

De heer **Van Dam**:
Van het belang in de organisatie?

De heer **Posthumus**:
Van de belangen in de uiteindelijke structuur.

De heer **Van Dam**:
Maar goed, ik kom op de een of andere manier tot uw kantoor. Dan krijgt de adviseur of het netwerk dat uw contact is het formulier of ze hebben dat zelf al, omdat ze weten dat u dat allemaal wilt hebben. Door wie is dat formulier dan ingevuld?

De heer **Posthumus**:
Wij sturen het formulier niet op naar de cliënt. Wij kijken eerst naar de structuur waarvoor wij worden gevraagd om als dienstverlener op te treden en dan gaan we heel specifiek een vragenlijst samenstellen over de informatie die wij daarbij willen hebben.

De heer **Van Dam**:
U stelt de vragenlijst op, dus die kan ook nog verschillen per casus?

De heer **Posthumus**:
Dat kan per casus verschillen. Je kunt uitkomen bij een gereguleerd fonds – dan zijn de vragen anders – en je kunt uitkomen bij een particulier. In mijn ervaring komen we vaker uit bij een gereguleerd fonds, bij een grote multinational of bij een beursgenoteerd bedrijf dan dat we bij een particulier uitkomen.

De heer **Van Dam**:
Dat is ook wel gevaarlijk.

De heer **Posthumus**:
Hoe bedoelt u dat?

De heer **Van Dam**:
Als ik bij een grote onderneming in een kwetsieus land uitkom, weet ik het eigenlijk nog niet.

De heer **Posthumus**:
Wij hanteren lijsten met landen waar we niet voor willen werken. Er zijn hoogrisicolanden. Daar kunnen we eventueel wel voor werken, maar dan vallen ze onder een verzaamd complianceregime. Er zijn uiteraard ook landen waar we helemaal geen zaken mee doen.

De heer **Van Dam**:
Nog even terug naar die lijsten. Vult u die lijst in voor de cliënt of moet hij dat zelf doen?

De heer **Posthumus**:

Nee, die vullen wij in. Althans, niet ik zelf.

De heer **Van Dam**:

Uw bedrijf.

De heer **Posthumus**:

Ja. Wij vullen zelf de formulieren in. Als je dat gedaan hebt, moet je naar de compliance-afdeling.

De heer **Van Dam**:

Ik vind het toch een beetje raar dat u dat invult. Moet die cliënt dat niet zelf doen?

De heer **Posthumus**:

Nee. Wij vullen het zelf in. Wij stellen de vragen. De vragen die wij stellen aan de cliënt komen uit het formulier.

De heer **Van Dam**:

Ik zal het expliciet zeggen: ik heb inmiddels uit deze dagen verhoor wel het beeld gekregen dat op papier alles kloppend te maken is. Mij dunkt dat als u dan ook nog helpt bij het invullen – sterker nog, het invult – de kans dat je op een bepaalde wenselijke uitkomst komt misschien nog wel groter is dan wanneer je het even bij de cliënt laat.

De heer **Posthumus**:

Zo zou ik het niet willen stellen. Zo gebeurt het niet. We proberen omhoog te gaan naar de ultimate beneficial owner, of dat nu een particulier is, een fonds of een beursgenoteerd bedrijf. Dat willen we graag onderbouwd zien met documenten. Het is dus niet zo dat we op de blauwe ogen van onze contactpersoon of onze cliënt afgaan. Het moet onderbouwd worden met documenten. Dat kan bijvoorbeeld een aandelhoudersregister zijn van iets wat ertussenin zit. Dat willen we dan gelegaliseerd hebben. Het kan komen uit publieke informatie. Wij gaan omhoog naar de ultimate beneficial owner en alle stappen in de structuur worden volledig onderbouwd.

De heer **Van Dam**:

Wanneer is iemand voor u een ultimate beneficial owner? Wanneer denkt u: het is nog net niet dat ik hem op mijn verjaardag uitnodig, maar voor de rest heb ik er een goed gevoel bij?

De heer **Posthumus**:

Het gaat niet om het goede gevoel. Het gaat gewoon om de onderbouwing van de stukken. Wij willen gewoon weten met wie we zaken doen. Ik zei al dat de klanten waarmee wij zaken doen, dus Intertrust, Alter Domus en Vistra, grote fondsen of beursgenoteerde multinationals zijn.

De heer **Van Dam**:

Ik begrijp dat wel in de hoek waar u zit. Is het dan niet zo dat er bij Intertrust, bij Alter Domus of bij uw huidige bedrijf ook kleinere, onbekendere organisaties komen of organisaties uit landen waar u minder zicht op hebt?

De heer **Posthumus**:

Bij Vistra ben ik pas één maand. Voor zover ik het tot nu toe heb gezien, is dat niet het geval. Ik zie eigenlijk alleen maar het type klanten dat ik

verwachtte te zien. Bij Alter Domus werkten wij voor investeringsfondsen, real-estatefondsen en multinationals. Ik heb eigenlijk nooit iets gezien waar u misschien naar op zoek bent.

De heer **Van Dam**:

Wat is nu een reden voor dit soort doelvennootschappen, ook in oprichting – daar hebben we het dan vaak over – om bij een trustkantoor aan te kloppen?

De heer **Posthumus**:

Specifiek bij ons trustkantoor?

De heer **Van Dam**:

Laten we daar eens beginnen.

De heer **Posthumus**:

Ik denk omdat we een prima dienstverlening hebben.

De heer **Van Dam**:

De reclamefolder mag u de volgende keer meenemen, maar waarom zouden ze – laten we het in zijn algemeenheid zeggen – van trustkantoor gebruikmaken?

De heer **Posthumus**:

Ze maken gebruik van ons type trustkantoor omdat zij ook een reputatie hebben die zij graag hoog houden. Die hebben wij ook. Wij proberen alleen maar klanten te accepteren – dat lukt ook – die van goede naam en faam zijn. Daarom komen ze bij ons terecht. Zo staan wij ook bekend in de markt.

De heer **Van Dam**:

Vorige week hebben wij hier twee deskundigen gehad, de heer Van Koningsveld en mevrouw Van Gorkum van DNB. Zij zeggen dat de vastgoedsector, en ik denk ook alles wat daar in de financieringssfeer omheen hangt, best een hoog risico in zich heeft. Wat maakt nu dat die mensen naar Amsterdam komen om dat te doen?

De heer **Posthumus**:

Daar zijn meerdere redenen voor. Uiteraard zit daar een fiscale component bij.

De heer **Van Dam**:

Ah.

De heer **Posthumus**:

Dat is gewoon zo. Daar lopen we ook helemaal niet voor weg. Daarnaast heeft Nederland – dat is al een paar keer gezegd deze week – dat uitgebreide verdragennetwerk waar gebruik van wordt gemaakt. Er is in Nederland ook investeringsbescherming. Er is een politiek stabiel klimaat. Er zijn meer landen die die fiscaliteit ...

De heer **Van Dam**:

We hebben een mooi vliegveld.

De heer **Posthumus**:

Ja, het vliegveld.

De heer **Van Dam**:

U zei dat vooral die fiscale kant een aantrekkelijkheid is. Waarom is het voor dit soort organisaties – dan heb ik het even specifiek over de branche waar u in zit – aantrekkelijk om naar Nederland te komen?

De heer **Posthumus**:

In het internationale zakenverkeer zitten aandeelhouders niet allemaal op één plek. Hun investeringen zitten ook niet allemaal op één plek in de wereld. Dan wordt er gestructureerd. Daarbij wordt naar meerdere facetten gekeken, waaronder het fiscale. Ik zou niet willen zeggen dat het vooral het fiscale is, maar het speelt zeker een belangrijke rol.

De heer **Van Dam**:

Hebt u weleens cliënten geweigerd?

De heer **Posthumus**:

Wij hebben weleens cliënten geweigerd.

De heer **Van Dam**:

In uw carrière in de trustwereld, hoe vaak hebt u een cliënt geweigerd?

De heer **Posthumus**:

Poeh. Ik werk al een paar jaar in de sector. De laatste jaren hebben we onszelf natuurlijk – daar heb ik heer Zoetmulder net ook over horen verhalen – ontwikkeld in hoe we kijken naar de wereld. Ettelijke tientallen malen.

De heer **Van Dam**:

Kunt u ons dan eens een beeld geven van om wat voor situaties dat gaat?

De heer **Posthumus**:

Als wij, als wij bij een privépersoon uitkomen, niet kunnen herleiden hoe een cliënt aan zijn geld is gekomen, werken wij daar bijvoorbeeld niet aan mee. Als wij de structuur niet begrijpen die wordt opgezet, dus de reden daarvan, werken wij daar niet aan mee. Een structuur kan heel ingewikkeld zijn. Daar kunnen heel legitieme redenen voor zijn. Als wij het echter niet snappen, doen wij het niet.

De heer **Van Dam**:

Het gaat dus om het niet snappen van de persoon of rechtspersoon die van uw diensten gebruik wil maken en het gaat om het niet snappen van de business die die wil drijven.

De heer **Posthumus**:

Juist. Of als ze op sanctielijsten staan. Een veelheid van redenen kan voorkomen.

De heer **Van Dam**:

U zegt dat het om elke tientallen gaat in ... Hoeveel jaar zit u in deze wereld?

De heer **Posthumus**:

Ik weet het niet meer precies. Ik kan ook alleen maar praten over mijn eigen team en niet over het bedrijf in brede zin. We hebben gewoon een compliance-afdeling. Het is ook niet zo dat ik daar in mijn eentje over beslis. Bij de bedrijven waar ik heb gewerkt, zitten grote compliance-

afdelingen die er, naast mijzelf en andere mensen die een structuur beoordelen, nog een keer extra naar kijken.

De heer **Van Dam**:

Moet dat bij iedere intake of alleen bij de dingen waarvan u denkt: dit voelt niet goed, ik ga naar de compliance-afdeling?

De heer **Posthumus**:

Nee, dat moet bij elke intake. Ik heb daar geen zelfstandige bevoegdheid in. We gaan verder dan de wet. We kijken niet alleen wat de wet is. Er zijn ook landen waar we als bedrijf geen zaken willen doen. Er zijn sectoren waar we geen zaken mee willen doen.

De heer **Van Dam**:

Ik heb wel de indruk dat in de loop der jaren de lat hoger is komen te liggen op dit vlak. Klopt dat?

De heer **Posthumus**:

Ja, dat klopt. Zeker.

De heer **Van Dam**:

Kunt u aangeven in welke mate de lat hoger is komen te liggen?

De heer **Posthumus**:

Zeker in de inzage in en het begrijpen van de structuren. We hebben de sanctielijsten gekregen. Ik kan me trouwens niet herinneren uit mijn tijd dat ik heel veel zaken heb gedaan met landen die nu op hoogrisicolijsten voorkomen. Het is natuurlijk een bepaald type kantoren waarvoor ik heb gewerkt.

De heer **Van Dam**:

Om eens een voorbeeld te nemen: zijn er bepaalde constructies die u vroeger wel uitgevoerd zou hebben en tegenwoordig niet meer?

De heer **Posthumus**:

Nu moet ik even heel diep nadenken. De kapitaalmarktstructuren die ik vroeger deed, zou ik vandaag zeker weer doen. Daar is helemaal niets mis mee. Bij fiscale structuren zijn er bepaalde landen waar wij geen zaken mee doen.

De heer **Van Dam**:

Mee of meer mee?

De heer **Posthumus**:

Mee.

De heer **Van Dam**:

Welke landen zijn dat dan, bijvoorbeeld?

De heer **Posthumus**:

Ik denk dat dat voor de hand ligt. Landen als Irak en Syrië. Ook naar Rusland kijken we heel erg kritisch. Als het er bij Alter Domus een of twee waren die daar vandaan kwamen, was het veel. Het is natuurlijk heel erg moeilijk om de vinger te leggen op waar het vermogen vandaan komt.

De heer **Van Dam**:

Dat zijn landen. Hebt u ook bepaalde structuren? Ik denk dat het in de business waar u in zat vooral tot een Nederlandse bv beperkt was, waar iets boven hing dan. Zijn daar – dat is dan een bredere vraag naar het bedrijf waar u werkte – bepaalde structuren ...

De heer **Posthumus**:

Er zijn bepaalde structuren die vandaag de dag niet meer werken. Straks in 2020 stopt bijvoorbeeld de cv/bv-structuur, dus die doe je vandaag en morgen niet meer.

De heer **Van Dam**:

U kunt geen voorbeelden noemen van andere structuren waarvan u als bedrijf op een gegeven moment hebt gezegd: jongens, dat doen we niet meer?

De heer **Posthumus**:

Dat staat me niet zo helder meer voor de geest. Ik heb de laatste jaren ook voornamelijk gewerkt met die kapitaalmarktstructuren.

De heer **Van Dam**:

Ja, dat zal best. Ik kan me toch heel goed voorstellen dat uw beroepsmatige interesse verder reikte dan alleen maar dat.

De heer **Posthumus**:

Ja, zeker, maar ik kom er even niet op.

De heer **Van Dam**:

U komt er even niet op. Goed. Dan het checken van cliënten. Ik kan me voorstellen dat u daar op een gegeven moment hulp van anderen bij inroept. Klopt dat? Dat hebben we ook gehoord van andere mensen die gehoord zijn.

De heer **Posthumus**:

Wij doen het eigenlijk altijd zelf. Ik heb het weleens gehoord. Er zijn inderdaad van die bureaus. Als je er zelf niet achter kunt komen hoe het in elkaar steekt, kun je zo'n bureau inschakelen. Dat vind ik eigenlijk al een stap te ver. Als we er zelf niet achter kunnen komen en ook niet vlot de informatie van onze cliënten krijgen, denk je ook: hoezo is dat zo moeilijk? Dan komt die cliënt meestal niet verder.

De heer **Van Dam**:

Wat mij nu opvalt in uw beantwoording – dat staat een beetje haaks op wat ik dacht – is dat u vaak meer moeite hebt met bepaalde natuurlijke personen bij wie u uitkomt van wie u denkt «wie is dit nou?» dan met rechtspersonen. Heb ik dat goed begrepen?

De heer **Posthumus**:

Nee. Ik heb er geen moeite mee als ik bij een particulier uitkom, bovenin. Dan gaan we gewoon kijken wat de source van zijn inkomen is, hoe hij dat verdiend heeft en of we dat kunnen onderbouwen. Dat kan wederom zijn uit die publieke bronnen, maar het kan ook zijn dat hij daar documentatie voor kan aanleveren. Dan is dat geen probleem. Dat kan voorkomen. In de meeste gevallen komen we echter uit in een situatie waarin er geen UBO's zijn en dan gaan wij door tot die 10%, dus niet de 25%.

De heer **Van Dam**:

Hoe doet u dat dan bij een voor u onbekende firma in een of ander land – je kunt uiteindelijk overal uitkomen – in Zuid-Amerika? Hoe checkt u dan wie daar werkelijk achter zit?

De heer **Posthumus**:

Wij vragen om onderbouwing van de structuur die zij ons aanleveren, met documenten.

De heer **Van Dam**:

Wanneer bent u dan tevreden? Zeker als u het onderzoek vooral zelf doet, hoe vormt u zich dan een oordeel over wat zich daar in Zuid-Amerika op die berg daar achter heeft afgespeeld?

De heer **Posthumus**:

Ik kom niet zo heel vaak uit in Zuid-Amerika. Als ik daar uit zou komen en niet de onderbouwing krijg van de structuur met documenten, eventueel gelegaliseerd, en ik twijfel, dan doen wij het niet.

De heer **Van Dam**:

Maar goed, gelegaliseerd. Er zijn natuurlijk landen waar het ook geen enkel probleem is om dat voor elkaar te krijgen.

De heer **Posthumus**:

Bij twijfel niet inhalen. Dan doen we het niet. We willen het zeker weten.

De heer **Van Dam**:

Bent u in de loop de jaren minder gaan inhalen?

De heer **Posthumus**:

De laatste elf, twaalf jaar in die kapitaalmarkt was daar geen sprake van.

De heer **Van Dam**:

Ik stel de vraag even breder dan op dit punt, dan alleen in de kapitaalmarkt.

De heer **Posthumus**:

Ik zat bij Intertrust niet op de complianceafdeling. Intertrust heeft ook heel hoge normen en standaarden en wil gewoon zeker weten met wie het zaken doet.

De heer **Van Dam**:

Een ander punt is de geldstroom. Op een gegeven moment is men door de UBO-hoepel gesprongen. Dat draait en dan zit u daar, denk ik, als directeur op vrijdagmiddag de bankafschriften van al die 40 bv's te bekijken. Hoe gaat u daarmee om? Hoe houdt u het in de peiling?

De heer **Posthumus**:

Tegenwoordig worden die bankafschriften digitaal ingelezen.

De heer **Van Dam**:

Goh.

De heer **Posthumus**:

Wij stellen van elke klant een transactieprofiel op, een uitgebreid profiel waarin alle stappen in de structuur worden gedocumenteerd. We kijken welke bedragen we kunnen verwachten, wat er omhoog kan komen en wat er eventueel doorbetaald moet worden. Onze financiële mensen

moeten elke inkomende en uitgaande betaling en ook niet-monetaire transacties – het gaat ook vaak om juridische documentatie – tegen het transactieprofiel aan houden. Als het daarbuiten valt, hebben we niet perse een issue. Dan wordt er weer gekeken. Daarnaast staan al onze cliënten in een database.

De heer **Van Dam**:

Dan wordt er gekeken. Waar wordt naar gekeken?

De heer **Posthumus**:

Wat de reden is dat die betaling of transactie niet op het transactieprofiel stond.

De heer **Van Dam**:

Wat bekijkt u dan? Wat doet u dan op zo'n moment?

De heer **Posthumus**:

Wat we dan doen, is uitleg vragen. Als daar dan geen antwoord op komt dat valide is, wordt de transactie niet uitgevoerd of doen we een melding bij de FIU van een ongebruikelijke transactie.

De heer **Van Dam**:

Als die niet wordt uitgevoerd, doet u dan ook een melding?

De heer **Posthumus**:

Als die ongebruikelijk is, wordt die niet uitgevoerd door ons. Dan is het een ongebruikelijke transactie of een voornemen tot. Dan moeten we een melding doen.

De heer **Van Dam**:

En dat doet u ook?

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Ja?

De heer **Posthumus**:

Jazeker.

De heer **Van Dam**:

We hebben het in deze parlementaire ondervragingscommissie ook over belastingontduiking en belastingontwijking. Ik denk dat ik u het verschil tussen die twee niet hoeft uit te leggen.

De heer **Posthumus**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Komt u daarmee in aanraking?

De heer **Posthumus**:

Nee, daar kom ik niet mee in aanraking.

De heer **Van Dam**:

Komt de trustwereld daarmee in aanraking?

De heer **Posthumus**:

Ik lees de kranten. Helaas constateer ik dat dat weleens gebeurt.

De heer **Van Dam**:

Waarom komt u er dan niet mee in aanraking?

De heer **Posthumus**:

Omdat we die uitgebreide compliance check hebben bij onboarding en ongoing reviews op onze portefeuille. Dat is eigenlijk de reden waarom wij daar niet mee in aanraking komen.

De heer **Van Dam**:

Als u een know-your-customerformulier aantreft waaruit blijkt dat de constructie is opgezet om aan belastingontwijking te doen, hoe gaat u daar dan als kantoor mee om? Niet ontduiking, maar ontwijking?

De heer **Posthumus**:

Dan wordt gekeken wat de belastingdruk is in de gehele structuur en waar dan wel belasting wordt betaald. Dan wordt een afweging gemaakt in het risk committee of dat iets is wat wij kunnen doen of niet.

De heer **Van Dam**:

Waarin?

De heer **Posthumus**:

In het risicocomité. Het risk committee.

De heer **Van Dam**:

Dat is een comité binnen uw organisatie?

De heer **Posthumus**:

Ja, bij Intertrust.

De heer **Van Dam**:

Maar goed, er is waarschijnlijk een belastingadviseur bij betrokken geweest.

De heer **Posthumus**:

Er is zeker een belastingadviseur bij betrokken geweest. Daar begint het voor ons vaak mee. We hebben zelf ook altijd fiscalisten in dienst gehad. Expliciet niet om advies te geven, maar wel om structuren te toetsen. Uiteindelijk zijn wij degenen die de handtekening onder de aangifte zetten en daarmee aansprakelijk zijn.

De heer **Van Dam**:

Even om het goed te begrijpen: ik vroeg naar het geval waarin u met hulp van uw fiscalisten kunt zien dat het een constructie is om belasting te ontwijken. Wat doet u dan?

De heer **Posthumus**:

Wat bedoelt u precies met ontwijken? Beschouwt u het gebruikmaken van het verdragennetwerk als ontwijken?

De heer **Van Dam**:

Nou, ja. Dat laat ik graag aan u. Vertelt u maar. Wat doet u met dit soort zaken?

De heer **Posthumus**:

We hebben in Nederland vrij verkeer van goederen, van personen en van kapitaal. Er is een verdragennetwerk en daar komen cliënten op af. Het gaat ook om de investeringsbescherming. Er wordt dus gestructureerd.

De heer **Van Dam**:

Hebt u daar als trustkantoor te midden van de belastingadviseur en misschien de cliënt die al lang bij u bekend is een eigenstandige afweging in?

De heer **Posthumus**:

Ja, daar hebben wij een eigenstandige afweging in.

De heer **Van Dam**:

Hebt u weleens gezegd: dit wordt mij te gortig?

De heer **Posthumus**:

Een structuur die ertoe leidt dat er helemaal nergens belasting wordt betaald, is wel een red flag voor ons. Het kan echter best zijn dat er ergens een tax holiday wordt verleend om investeringen aan te trekken. Dat kan voorkomen, maar dan ben je in Nederland wel onderworpen aan de vennootschapsbelasting. Dan komen eerst die onder de deelnemingsvrijstelling omhoog. Uiteindelijk wordt dat weer doorbetaald aan een investeringsfonds en op dat niveau ...

De heer **Van Dam**:

Mijn vraag was of u weleens nee hebt gezegd.

De heer **Posthumus**:

Wij hebben weleens nee gezegd.

De heer **Van Dam**:

Kunt u zich daar nog een voorbeeld van herinneren?

De heer **Posthumus**:

Niet zo snel.

De heer **Van Dam**:

Ik heb wel even de tijd hoor.

De heer **Posthumus**:

We hebben anderhalf uur, dacht ik.

De heer **Van Dam**:

Oh, ik moet om acht uur thuis zijn.

De heer **Posthumus**:

Oké.

De heer **Van Dam**:

Maar u kunt zich geen situatie herinneren waarin bijvoorbeeld Intertrust zei: het is nog geen belastingontduiking, maar dit gaat ons te ver?

De heer **Posthumus**:

Intertrust is een groot internationaal kantoor met een zeer goede reputatie dat werkt voor klanten met een zeer goede reputatie. Er zit enorm veel reputatierisico aan om met heel agressieve structuren te gaan werken. Dat

willen wij als Intertrust niet, maar dat willen ook de klanten niet voor wie wij werken. Ik denk niet dat een institutionele partij zaken wil doen met een trustkantoor dat zich inlaat met schimmige zaken.

De heer **Van Dam**:

Mijn laatste vraag casus heeft betrekking op – u voelde hem al aankomen – op de casus Kljoejev. Het gaat om twee broers uit een land ver hier vandaan, waarvan Intertrust of Alter Domus ...

De heer **Posthumus**:

Ik denk dat u op Alter Domus doelt.

De heer **Van Dam**:

... de dienstverlening beëindigd heeft. Kent u die casus?

De heer **Posthumus**:

Ik heb die uiteraard in de krant gelezen. Ik ben bij Alter Domus komen werken in 2016. In die zin verbaast het me niet, want het systeem bij Alter Domus heeft gewerkt. De dienstverlening is beëindigd, ik meen zelfs voordat de betreffende personen op de sanctielijsten terechtkwamen. Ze hebben mij er niet heel veel over verteld, want het betrof een onderzoek van de FIOD.

De heer **Van Dam**:

Wat bedoelt u met dat het systeem werkt?

De heer **Posthumus**:

De ongoing transactiemonitoring op klanten. Nogmaals, ik weet de details niet. In 2013 is afscheid genomen. Er scheen een transactie geweest te zijn die niet op de juiste manier gedocumenteerd kon worden. Dat was de reden van afscheid nemen. Meer weet ik daar niet van. Daar weet ik echt helemaal niets meer van.

De heer **Van Dam**:

U hebt het zelf niet meegemaakt?

De heer **Posthumus**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Goed. Ik stop even en geef het woord aan mijn collega.

De heer **Nijboer**:

Nog even over het aantal geweigerde cliënten. U zegt dat u dat in uw carrière tientallen malen hebt meegemaakt.

De heer **Posthumus**:

In de 28 jaar.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik, tientallen malen. Het komt dus wel met enige regelmaat voor. Zag u die cliënten dan naar een ander trustkantoor gaan?

De heer **Posthumus**:

Het probleem is dat je dat niet altijd weet. Je kunt dat niet altijd volgen. Als een cliënt bij ons de voordeur niet doorkomt, is er geen systeem of zo dat wij melden dat de cliënt geweigerd is.

De heer **Nijboer**:
Zou dat niet behulpzaam zijn?

De heer **Posthumus**:
Ja, maar dan is het nog moeilijk, denk ik. Er kunnen ook andere redenen zijn dat wij een cliënt weigeren. Als een cliënt uit de gokindustrie komt, weigeren wij die bijvoorbeeld.

De heer **Nijboer**:
Dat is een sector – u noemde een aantal sectoren – waarmee u niet in zee wilt gaan?

De heer **Posthumus**:
Ja. Wapenhandel en pornografie, dat zijn sectoren waar wij geen zaken mee willen doen.

De heer **Nijboer**:
Zijn dat ze, wapenhandel, gokken ...

De heer **Posthumus**:
Nee. Er zijn er nog een paar meer, maar die drie liggen me zo in de mond. Daar doen we geen zaken mee, maar die zijn op zich natuurlijk niet verboden. Wapenhandel bedoel ik niet in de negatieve zin van het woord.

De heer **Nijboer**:
Niet de illegale, maar de gewone defensie-industrie.

De heer **Posthumus**:
Ja. Dat zijn sectoren die een ander trustkantoor wel in zijn risk appetite heeft. Bij zo'n register is het dan wel heel erg belangrijk ...

De heer **Nijboer**:
Dat is dan niet op basis van de wet- en regelgeving, maar op basis van uw eigen bedrijfsoverwegingen?

De heer **Posthumus**:
Juist. Ja.

De heer **Nijboer**:
Er zijn ook cliënten geweest, zoals die in het laatste voorbeeld, waarbij het moest vanuit de poortwachtersfunctie die bij wet bij trustkantoren is neergelegd.

De heer **Posthumus**:
Die geweigerd worden?

De heer **Nijboer**:
Ja. Het zou toch wel goed zijn, maatschappelijk, als dat zulk soort cliënten als ze bij uw kantoor worden geweigerd niet bij een volgend kantoor binnen kunnen lopen en alsnog de dienstverlening krijgen.

De heer **Posthumus**:
Dat ben ik met u eens. Zeker.

De heer **Nijboer**:
Dat is niet geregeld.

De heer **Posthumus**:
Dat is niet geregeld, nee.

De heer **Nijboer**:
En dat zou wel geregeld moeten worden?

De heer **Posthumus**:
Dat zou misschien dienstbaar zijn, ja.

De heer **Nijboer**:
Een soort lijst van geweigerde cliënten bij trustkantoren waarbij u de uiteindelijke belanghebbende niet kunt vinden. Er is natuurlijk ook de sanctielijst.

De heer **Posthumus**:
Als je de uiteindelijke belanghebbende niet hebt kunnen vinden, is het maar de vraag wie je op die lijst gaat zetten.

De heer **Nijboer**:
Want?

De heer **Posthumus**:
Dat kan een tussenpersoon zijn geweest die ons benaderd heeft in opdracht van de persoon die zichzelf niet bekend wil maken bijvoorbeeld. Het is wel een moeilijk iets. Je weet ook niet welke rechtsvorm ze gaan oprichten en welke naam ze daaraan geven.

De heer **Nijboer**:
Die mensen hebben geen belang om zichzelf bekend te maken.

De heer **Posthumus**:
Nee, precies.

De heer **Nijboer**:
Wij hebben er echter als maatschappij natuurlijk geen belang bij dat die bij geld kunnen komen en structuren kunnen opzetten die niet beoogd zijn om iets reëls te doen.

De heer **Posthumus**:
Nee, ik ben het helemaal met u eens.

De heer **Nijboer**:
De sectoren heb ik gehad. Hoe vaak hebt u trouwens een melding bij de FIU gedaan voor ongebruikelijke transacties? Gebeurt dat ook regelmatig?

De heer **Posthumus**:
Het afgelopen jaar hebben we dat één keer gedaan bij Alter Domus.

De heer **Nijboer**:
Ik kom op substance-eisen. Komt er wel eens iemand naar u toe die zegt: ik wil eigenlijk een vennootschap oprichten en gebruikmaken van het Nederlandse verdragennetwerk en de fiscale mogelijkheden en ik wil die in Nederland vestigen?

De heer **Posthumus**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
En dat doet u ook?

De heer **Posthumus**:
Als het legitiem is, zeker. Als het past in ons risk appetite en de compliancehoepel wordt genomen, kan dat.

De heer **Nijboer**:
Dat begrijp ik. Ik wil er praktisch een beetje grip op krijgen. We hebben het vaak over substance-eisen. Er zijn er verschillende. Voor rulings heb je weer andere eisen dan voor doorstroomvennootschappen. Ik wil die van dienstverleningslichamen – ik denk dat dat is wat u ook doet – even met u doorlopen, gewoon om te kijken hoeveel u daar dan in de praktijk aan doet. Een eerste vereiste is: ten minste de helft van het totaal aantal statutaire en beslissingsbevoegde bestuursleden van het belastingplichtige lichaam woont of is feitelijk gevestigd in Nederland. Die levert u dan als kantoor, neem ik aan. Dat bent u dan.

De heer **Posthumus**:
Substance begint voor mij eigenlijk bij een economische activiteit. Daar begint het mee. Substance is niet twee directeuren in Nederland neerzetten en een bankrekening openen.

De heer **Nijboer**:
Dat ben ik helemaal met u eens.

De heer **Posthumus**:
Het begint met een economische activiteit. Dat kan een aankoop van een deelneming zijn. Daar begint substance mee voor mij. De volgende stap is kijken wat er dan omheen moet gebeuren, wat noodzakelijk is om die deelneming op de juiste manier te kunnen managen. Dat is voor mij substance.

De heer **Nijboer**:
Ik ben het helemaal met u eens, maar ik kwam bij u met een andere vraag. Ik kom uit het buitenland, ik beoog om gebruik te maken van die fiscale verdragen en ik wil een vennootschap oprichten. Wat heb ik daarvoor nodig? Dat komt toch ook voor, dat mensen dat vragen? Of komt dat bij u niet voor?

De heer **Posthumus**:
Natuurlijk. Klanten komen samen met hun adviseur bij ons. Dan ligt er al een fiscaal advies op tafel. Er ligt een beoogde structuur op tafel.

De heer **Nijboer**:
De bouwtekening is gemaakt, zoals we dat inmiddels noemen.

De heer **Posthumus**:
Ja, de bouwtekening. Voor mij en voor de kantoren waarvoor ik werk, begint de substance gewoon met een activiteit. Een activiteit is bijvoorbeeld een aankoop van een deelneming in een land, een financiering en dat soort zaken. Daar begint substance mee. Als je dat niet hebt, heb je ook geen substantie in Nederland.

De heer **Nijboer**:
Als er geen activiteit is, dan doet u het niet?

De heer **Posthumus**:
Nee.

De heer **Nijboer**:
Er zijn wel trustkantoren die alleen aan de trustvereisten voldoen, terwijl er verder niet zo veel activiteit is in Nederland.

De heer **Posthumus**:
Ik kan me dat niet voorstellen. Dan begrijp ik ook niet goed waarom je dan in Nederland een vennootschap zou willen hebben.

De heer **Nijboer**:
Om gebruik te maken van de fiscale structuur.

De heer **Posthumus**:
Als je geen activiteiten hebt in Nederland, hoef je ook geen ...

De heer **Nijboer**:
Dan hebben we misschien een verschil van mening. Wat verstaat u onder een activiteit? Laten we dat dan maar definiëren.

De heer **Posthumus**:
Bijvoorbeeld het aankopen van een deelneming of het aantrekken en verstrekken van een lening. Daar begint het mee. We hebben gewoon dat vestigingsklimaat in Nederland.

De heer **Nijboer**:
Het verstrekken van een lening is natuurlijk geen geweldige economische activiteit. Ik snap wel dat het in het economisch verkeer noodzakelijk is ...

De heer **Posthumus**:
Het is geen rokende schoorsteen. Daar zijn we het over eens.

De heer **Nijboer**:
Precies, en substance-eisen zien er natuurlijk wel een beetje op – althans, dat is het idee – dat er iets wezenlijks gebeurt in Nederland. Dan mag je gebruikmaken van de verdragen.

De heer **Posthumus**:
Ja, maar er gebeurt ook wat wezenlijks.

De heer **Nijboer**:
Er wordt een lening verstrekt.

De heer **Posthumus**:
Een lening? Nee. Als u praat over leningen, is het lening in, lening uit. Dat komt niet voor, tenminste niet bij ons. Vaak wordt er een deelneming gekocht. Die deelneming wordt nog een keer extra gefinancierd om economische activiteiten te ontplooiën in het bronland. Daarmee begint voor mij de substance.

De heer **Nijboer**:
Het begint daarmee. Er is financiering nodig. Er wordt gekeken. Ik kan me voorstellen dat uw trustkantoor voorziet in het voldoen aan wet- en regelgeving omtrent de substance-eisen in Nederland.

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dat doet u.

De heer **Posthumus**:

Ja, dat doen wij.

De heer **Nijboer**:

Die lening is er dan en iets wat erbij hoort. En dan ten minste de helft van het totaal aantal statutaire en beslissingsbevoegde bestuursleden, die levert u dan als u het ermee eens bent en als u de ultimate benifit owner kent.

De heer **Posthumus**:

Ja, dat klopt. Ik zie onszelf als een soort outsourcingkantoor. Die activiteiten zijn niet altijd zodanig dat het voor die multinationals loont om hier een heel eigen team neer te zetten met alle managementverantwoordelijkheden die daarbij komen en continuïteit. Wij bieden die klanten continuïteit in hun structuur.

De heer **Nijboer**:

Dat is het eerste vereiste. Ik loop ze toch graag met u door om een beeld te krijgen van wat nodig is om substance te krijgen. De in Nederland wonende of gevestigde bestuursleden beschikken over de benodigde professionele kennis. Daar hebben we het zojuist over gehad. Die hebt u, als kantoor.

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Daar hebben we het net uitgebreid over gehad. De belastingplichtige beschikt over gekwalificeerd personeel voor de adequate uitvoering en registratie van de door de belastingplichtige af te sluiten transacties. Dat is eigenlijk de kern van het werk van een trustkantoor.

De heer **Posthumus**:

Juist.

De heer **Nijboer**:

De bestuursbesluiten worden in Nederland genomen. U zit in het bestuur.

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dus die buitenlandse betrokkenen hoeven niet in Nederland te zijn, want u bent bestuurslid.

De heer **Posthumus**:

Dat hangt een beetje af van wat de impact is van de beslissing. Als het om een nieuwe activiteit gaat, nieuwe leningen, komt het voltallige bestuur daarvoor bij elkaar, ieder vanuit zijn expertise. Dan wordt er vergaderd en overleg gepleegd en wordt die financiering wel of niet aangetrokken.

De heer **Nijboer**:

Hebt u ook kantoorruimte waar mensen worden ingevlogen, zodat de bestuursvergadering in Nederland plaatsvindt om aan dit criterium te voldoen?

De heer **Posthumus**:

We hebben gewoon een kantoor met vergaderruimte.

De heer **Nijboer**:

Ook met de doelstelling om te voldoen aan de substance-eisen?

De heer **Posthumus**:

We hebben gewoon vergaderruimte.

De **voorzitter**:

Dat begrijp ik. Die eisen worden natuurlijk gesteld om te bekijken of er iets wezenlijks gebeurt. Wij willen gewoon als commissie precies weten wat de trustsector daarin doet en wat er gebeurt. Er zijn verschillende soorten activiteiten in de trustsector. Wij willen graag precies weten wat er gebeurt. Huurt een trustkantoor een kantoor, laat het mensen invliegen zodat het bestuur op dat moment in Nederland is en komen die over een jaar weer? Kan dat gebeuren?

De heer **Posthumus**:

Dat klinkt heel erg makkelijk, maar de praktijk is gewoon dat er een vennootschap is met een economische activiteit. Wij zorgen ervoor dat die vennootschap voldoet aan alle wet- en regelgeving. We doen de administratie en we zorgen dat de belastingaangifte wordt gedaan. Als er besluiten moeten worden genomen, komt er een medebestuurder uit het buitenland die specifieke kennis heeft over die deelneming, bijvoorbeeld een windmolenpark. Ik heb geen verstand van windmolens. Mijn expertise ligt op de Nederlandse corporate governance. Dat is onze rol in het geheel. Die wordt dan ingevlogen en dan overleggen we daarover. Dan krijgen we een update over het windmolenpark en wat daarvoor nodig is.

De heer **Nijboer**:

Die worden dan hier genomen. Dan: de bankrekeningen van de belastingplichtige worden in Nederland aangehouden. Daar zorgt u ook voor, neem ik aan.

De heer **Posthumus**:

Ja hoor.

De heer **Nijboer**:

Banken doen dan controle op wat zij moeten doen. Dat hebben we al eerder gehoord deze week. De boekhouding wordt gevoerd. Door u neem ik aan, als trustkantoor.

De heer **Posthumus**:

Ja, zeker.

De heer **Nijboer**:

Het vestigingsadres van de belastingplichtige is in Nederland. Daarom staan er zo veel op uw adres ingeschreven.

De heer **Posthumus**:

Dat doen wij ook, ja.

De heer **Nijboer**:

De belastingplichtige wordt, voor zover bij de belastingplichtige bekend, niet in een ander land fiscaal als inwoner beschouwd.

De heer **Posthumus**:

Ja, uiteraard.

De heer **Nijboer**:

De belastingplichtige loopt met betrekking tot geldleningen, rechtsverhoudingen en samenhangende geldleningen en rechtsverhoudingen die ten grondslag liggen aan de ontvangen en betaalde rente ... Dat is een heel verhaal. U zorgt er dan met de fiscaal adviseur ook voor dat u binnen de wet- en regelgeving blijft, naar ik aanneem.

De heer **Posthumus**:

Juist.

De heer **Nijboer**:

Dan is er tot slot: er moet een passend eigen vermogen zijn. Er mag dus niet heel veel geld in schulden zijn, waardoor het echt helemaal niets voorstelt.

De heer **Posthumus**:

Nee. Dat is ook weer die economische activiteit. Je moet wel een bepaald bedrag at risk hebben, dus een risico-overloop.

De heer **Nijboer**:

Hoe moeilijk is het om aan deze vereisten te voldoen?

De heer **Posthumus**:

Dat verschilt per situatie natuurlijk, maar het is niet extreem moeilijk.

De heer **Nijboer**:

Het is niet extreem moeilijk.

De heer **Posthumus**:

Misschien is het als je niet in deze wereld werkt wat lastiger te overzien. Wij hebben daar echter allemaal specialisten voor in dienst, mensen die daarin gespecialiseerd zijn.

De heer **Nijboer**:

Moet ik het zien dat er een economische activiteit is en dat u bekijkt wat er verder nog nodig is om aan die substance-eisen te voldoen als trust-kantoor?

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dan zegt u: aan letter A tot en met D voldoet u en voor E, F en G kunnen wij nog zorgen?

De heer **Posthumus**:

Ja, maar ik zie het niet als een check-the-box van «we moeten hieraan voldoen». Wij worden ingeschakeld als dienstverlener om zo'n structuur in de lucht te houden, omdat het – dat vertelde ik al – niet altijd lonend is om daar eigen mensen voor in dienst te nemen.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik. Het voordeel is natuurlijk dat je als je aan zo'n structuur voldoet – er zijn ook andere redenen om in Nederland gevestigd te zijn – toegang hebt tot onze fiscale verdragen en fiscale regelingen.

De heer **Posthumus**:

En bijvoorbeeld investeringsbescherming.

De heer **Nijboer**:

Ja, dat zijn andere redenen.

De heer **Posthumus**:

En fiscaal, dat klopt.

De heer **Nijboer**:

Het is niet heel moeilijk om daaraan te voldoen?

De heer **Posthumus**:

Dan downsize ik natuurlijk een klein beetje mijn collega's en dat is niet de bedoeling. Als je daarin gespecialiseerd bent, kun je dat doen.

De heer **Nijboer**:

Als je het minimaal wilt invullen, aan wat voor bedragen moet je dan denken? Wat kost het ongeveer om zo'n vennootschap in Nederland op te richten?

De heer **Posthumus**:

Dat varieert van € 10.000, € 15.000 tot ... We hebben wel klanten die € 200.000 tot € 300.000 per jaar betalen.

De heer **Nijboer**:

Voor € 10.000 tot € 15.000 kun je in Nederland wel echt substantie hebben?

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dat is eigenlijk te koop in de sector?

De heer **Posthumus**:

Te koop? Ik weet niet of ik het zo zou kwalificeren. Dat kost het.

De heer **Nijboer**:

Dat is de prijs ongeveer.

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Als die prijzen straks omhoog gaan – dat ligt voor, om minimaal een ton aan in elk geval personeelskosten uit te geven – zou dat de boel erg aanscherpen? Zou het daarmee veel lastiger worden om voldoende substantie te hebben volgens de wet?

De heer **Posthumus**:

Nee, ik zie daar niet heel veel problemen in.

De heer **Nijboer**:

Daar kunt u ook wel aan voldoen, als het opgehoogd word.

De heer **Posthumus**:

Nou, het wordt duurder.

De heer **Nijboer**:

Het is dus eigenlijk wel goed voor de sector.

De heer **Posthumus**:

Nou, nee.

De heer **Nijboer**:

Nee? Het zou kunnen. Het zou kunnen dat wij als politiek besluiten – we hebben natuurlijk die maatschappelijke discussie over belastingontwijking en Nederland als doorstroomland – dat wij echt reële activiteiten willen. Een logische reactie zou kunnen zijn om de substancevereisten te verhogen. De uitwerking kan dan zijn dat alleen de trustkantoren nog meer werk krijgen en de mensen een hogere rekening.

De heer **Posthumus**:

Dat kan niet het doel zijn van nieuwe regelgeving.

De heer **Nijboer**:

Mijn vraag aan u – u werkt in die sector – is of dat de uitwerking wordt als we dat zouden doen.

De heer **Posthumus**:

Dat weet ik niet.

De heer **Nijboer**:

Het zou wel kunnen?

De heer **Posthumus**:

Nogmaals, voor mij is economische activiteit gewoon een aankoop van een deelneming bijvoorbeeld. Daar begint het gewoon mee.

De heer **Nijboer**:

Dat was niet mijn vraag. Zou het kunnen dat als de eisen worden opgeschaald – dat is natuurlijk in het verleden al gebeurd, die substance-eisen zijn aldoor in ontwikkeling – het aantal doorstroomvennootschappen niet veel minder wordt, dat het duurder wordt om het te doen, maar dat het nog steeds gedaan blijft worden?

De heer **Posthumus**:

Ik zie het eerlijk gezegd niet als doorstroomvennootschappen. Het kan echter best zijn dat er een paar stoppen.

De heer **Nijboer**:

Een paar.

De heer **Posthumus**:

Wij werken voor heel grote multinationals en investeringsfondsen.

De heer **Nijboer**:

In uw position paper hebt u het over onbetamelijk geachte structurering in landen wat betreft de fiscale planning. Wat verstaat u daaronder, onder onbetamelijk geachte structurering? Ik vind het wel een mooie term.

De heer **Posthumus**:

Wat we daaronder verstaan, is dat er nergens belasting wordt betaald.

De heer **Nijboer**:

Dat staat u niet toe?

De heer **Posthumus**:

Nee.

De heer **Nijboer**:

Daar hebt u zojuist al iets over gezegd.

De heer **Posthumus**:

Tenzij de structuur transparant is.

De heer **Nijboer**:

Moet ik dan aan cv/bv-structuur denken?

De heer **Posthumus**:

Bijvoorbeeld. Dat is een uitstelstructuur. Dan wordt er wel belasting betaald, maar later in tijd.

De heer **Nijboer**:

Het uitstel duurt wel lang hoor.

De heer **Posthumus**:

Ja, maar het geld wordt ook weer geïnvesteerd in de betreffende vennootschappen in de bronlanden.

De heer **Nijboer**:

Dat geldt altijd als er geen belasting wordt betaald, dus dat vind ik geen overtuigend argument. Onbetamelijk geachte structurering, dat vindt u dus dubbele niet-heffing eigenlijk. Tenzij het echt in de rullingpraktijk cv/bv-achtig is. De Nederlandsche Bank gaf vorige week aan de inkleding van agressieve belastingplanning – dat ligt denk ik dicht tegen elkaar aan – niet te definiëren, maar aan de sector over te laten. Wat vindt u daarvan?

De heer **Posthumus**:

Enerzijds begrijp ik het, maar anderzijds is dat voor ons heel erg lastig om mee om te gaan. Zij geven ons een open norm en achteraf krijgen wij te horen dat het niet goed was. Dat is ook nog eens een keer een mening die zich ontwikkelt over tijd. Wat we vandaag met zijn allen betamelijk achten, vinden we misschien over tien jaar niet meer betamelijk. Dat is dus niet makkelijk.

De heer **Nijboer**:

U had dus liever helderdere richtlijnen gehad van DNB?

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dat is helder. Ik ga verder met het toezicht.

De heer **Van Dam**:

Ik heb nog één vraag over de substance, want ik begrijp het nog niet helemaal. U zegt dat het begint met een activiteit. Bedoelt u nu een activiteit in Nederland?

De heer **Posthumus**:

Dat kan ook in Nederland zijn. Dat komt ook voor. Het is veelal ook in het buitenland.

De heer **Van Dam**:

Het klinkt zo mooi, dat substance begint met een activiteit. Het klinkt mij bijna in de oren alsof u bedoelt een Nederlandse activiteit, maar doet bedoelt u niet?

De heer **Posthumus**:

Het kan ook een activiteit in het buitenland zijn. Wij zijn ook actief voor buitenlandse cliënten die daadwerkelijk in Nederland investeren.

De heer **Van Dam**:

Ja, dat zult u vast zijn. Ik denk echter dat u ook actief bent voor buitenlandse cliënten die in een ander buitenland een economische activiteit verrichten waarbij het geld alleen maar door Nederland heen loopt. Dan is een economische activiteit dat u voor een deel van de tijd wordt ingehuurd.

De heer **Posthumus**:

Ja, maar het kan ook voor een investeringsfonds uit Nederland zijn.

De heer **Van Dam**:

Dat kan ook, maar ik ben nu even bij mijn voorbeeld. Zo klinkt het bijna vroom, dat u ervoor bent dat er in elk geval eerst een activiteit is. Dan denk ik bij mezelf: ik weet inmiddels van die trustkantoren wel dat het gros van dit soort activiteiten toch, gelet op het fiscale beleid van Nederland, wordt opgericht omdat Nederland juist een «in between»-land is tussen werkelijke activiteiten.

De heer **Posthumus**:

Waar u op doelt, is het verdragennetwerk.

De heer **Van Dam**:

Jawel, maar ik begon bij uw opmerking dat het begint met een activiteit en dat die de substance in Nederland is.

De heer **Posthumus**:

Een activiteit kan een aankoop van een bedrijf in het buitenland zijn of de bouw van een windmolenpark.

De heer **Van Dam**:

Dat kan allemaal, maar die bedrijven kiezen er niet voor om die transactie direct van buitenland 1 naar buitenland 2 te doen. Die laten dat via Nederland lopen. Dan is er toch geen substance in Nederland?

De heer **Posthumus**:

Jawel. Er is zeker substance in Nederland, want in Nederland is de vennootschap gevestigd die de financiering aantrekt. Naast het fiscale, zijn er ook nog andere redenen waarom een trustkantoor wordt ingeschakeld. Er zitten vaak investeringsfondsen boven met daarboven

beleggers. Wij geven ook nog een keer de onafhankelijke rol: controle op de investment manager, op die beleggingen. We waarborgen dus ook nog een stuk onafhankelijkheid in zo'n structuur.

De heer **Van Dam**:

Ik denk dat u iets prachtigs doet, maar ik denk dat dat niet primair de reden is voor die bedrijven om hier in Nederland te rade te gaan. Er zijn immers ook andere plekken op de wereld waar mensen ook prachtige dingen doen.

De heer **Posthumus**:

Er zijn ook andere landen die dezelfde fiscale faciliteiten bieden. Nederland heeft daar nog een aantal extra voordelen bij.

De heer **Van Dam**:

Ik constateer dat u met het hebben van een activiteit niet per definitie bedoelt dat het een economische activiteit in Nederland is. Er komt wel wat randgebeuren bij dat je daartoe kunt rekenen.

De heer **Posthumus**:

Ik zou dat niet als randgebeuren willen omschrijven. U leest ook wel in de kranten over bedrijfsovernames die in Nederland plaatsvinden door buitenlandse partijen.

De heer **Van Dam**:

Ja, dat is allemaal zo. Ik richt mij echter specifiek op het produceren van iets, bijvoorbeeld in een ontwikkelingsland. Dan is toch daar de activiteit, de economische activiteit, het waardevermeerderen?

De heer **Posthumus**:

Bijvoorbeeld. Dat kan ook.

De heer **Nijboer**:

Toch nog even ter conclusie hiervan, over economische activiteit. Wij proberen natuurlijk een beetje grip te krijgen op die 4.000 miljard of hoeveel het ook is – dat is natuurlijk een inschatting – die Nederland instroomt en ongeveer ook weer uitstroomt. Dat is grofweg de inschatting.

De heer **Posthumus**:

Dat is wel een enorm bedrag. Als je het uitrekent met 21.000 doelvennootschappen, is dat een bedrag dat ik niet zomaar herken.

De heer **Nijboer**:

Wat zou u denken? Wat is de omvang ervan?

De heer **Posthumus**:

Ik heb geen idee, maar 21.000 doelvennootschappen op 4.000 miljard is wel heel erg veel. Dat loopt niet allemaal door de trustsector heen. Ik denk dat er ook multinationals zijn die daarbij horen.

De heer **Nijboer**:

Natuurlijk. Wij proberen daar echter een beetje grip op te krijgen, want onze economie is geen 4.000 miljard.

De heer **Posthumus**:

Was dat dat maar zo.

De heer **Nijboer**:

Daar zit dus verschil tussen. We proberen een beetje grip te krijgen op die financiële stromen en de reden waarom Nederland als vestigingsplaats wordt gekozen. U hebt een aantal argumenten genoemd. Dat zijn valide argumenten, denk ik. U hebt onze internationale rechtsbescherming en de kennis genoemd. Eén daarvan – dat is het subject van het onderzoek van onze commissie – is fiscaal.

De heer **Posthumus**:

Daar zijn we het over eens. Dat is ook gewoon zo.

De heer **Nijboer**:

Ja. Dat hebt u ook heel helder aangegeven. De grap is er steeds meer internationale discussie is. Wij als Nederlands parlement hebben ook gezegd dat wij dat mooie verdragennetwerk dat wij hebben als internationaal handelsland alleen ter beschikking willen stellen aan vennootschappen als er hier echt iets gebeurt. Dat is in de kern wat er is. U zegt dat het ook kan zijn – dat zei u net in antwoord op de heer Van Dam, die het nog wat aanscherpte – dat die activiteit in Duitsland plaatsvindt en ze weet ik waar investeren, maar dat er Nederland eigenlijk niets gebeurt. Dan zou ik zeggen dat er geen economische activiteit in Nederland is. Bent u het daarmee eens?

De heer **Posthumus**:

Dan verschillen we daarover van mening.

De heer **Nijboer**:

Daar verschillen we daarover van mening. Dat is dan helemaal opgehelderd.

De heer **Posthumus**:

Ik heb vorige week de heer van Vleggeert, meen ik, horen vertellen over die fietsenfabriek in Lelystad die in Oostenrijk een drogisterijketen heeft en ook gebruikmaakt van de deelnemingsvrijstelling.

De heer **Nijboer**:

Precies. Daarom kijken we daar heel precies naar. Ik denk dat we voldoende helderheid hebben over wat we onder economische activiteit verstaan. Ik ga met u naar het toezicht van De Nederlandsche Bank. Wat merkt u daar in de praktijk van?

De heer **Posthumus**:

De Nederlandsche Bank komt op bezoek. Die trekt dossiers en controleert of wij ons werk goed doen.

De heer **Nijboer**:

Wat gebeurt er als er een dossier wordt getrokken? Wat moet ik me daarbij voorstellen?

De heer **Posthumus**:

Ik ben er zelf niet rechtstreeks bij betrokken geweest, met name vanwege die kapitaalmarktstructuren. Wat ze mij verteld hebben, is dat De Nederlandsche Bank binnenkomt en een random trekking uit de dossiers doet en daarbij de accountmanagers en de juristen uitnodigt die op zo'n dossier werken. DNB kijkt of alles op de juiste manier gedocumenteerd is, of transactiemonitoring wordt gedaan en ook of er bij de mensen die op het dossier zitten voldoende begrip is van de structuur waar ze op werken,

dus dat ze de risico's kunnen managen, met name de integriteitsrisico's, van de betreffende vennootschap.

De heer **Nijboer**:

Hoe ervaart u dat toezicht? Vindt u het streng? Vindt u het intensief of extensief?

De heer **Posthumus**:

Het zou misschien nog wel wat strenger mogen, want we komen toch als sector vaak negatief in het nieuws en daar heb ik ook last van.

De heer **Nijboer**:

Heeft De Nederlandsche Bank bij u weleens commentaar gehad?

De heer **Posthumus**:

Bij elke controle kan er wel eens iets zijn. Een verlopen paspoortkopie die verlengd had moeten worden en dat soort zaken. Het gaat mij er meer om dat zij dingen constateren – althans, dat lees ik terug in de pers – waarmee wij in het nieuws komen als sector. Dat vind ik vervelend.

De heer **Nijboer**:

De Nederlandsche Bank heeft met enige regelmaat heel stevige uitspraken gedaan: ernstige onvolkomenheden, breed verspreid.

De heer **Posthumus**:

Dat vind ik ook weleens eenzijdig bericht, want het is niet alleen maar kommer en kwel. Er zijn nu eenmaal partijen in de sector die zich helaas niet helemaal aan de wet houden.

De heer **Nijboer**:

Is er bij u nooit een ernstige onvolkomenheid geconstateerd?

De heer **Posthumus**:

Bij Intertrust niet waar ik van weet en bij Alter Domus zeker niet.

De heer **Nijboer**:

En een onvolkomenheid? Dat zijn de gradaties die DNB aanbrengt.

De heer **Posthumus**:

Ja, dat kan zijn. Zoals ik zei, een kopie paspoort wellicht. De kern is dat je, als je begint met dienstverlening, de ultimate beneficial owner geïdentificeerd moet hebben. Dat is heel erg belangrijk. Je moet weten wat zijn source van inkomen is. Dat soort onvolkomenheden herken ik niet.

De heer **Nijboer**:

Niet op de kern van wat u vindt dat de poortwachtersfunctie is.

De heer **Posthumus**:

Poortwachtersfunctie, ja.

De heer **Nijboer**:

U werkt al een hele tijd in de trustsector. Hoe vaak hebt u nu zelf controleurs van DNB hierover gesproken en meegemaakt dat zij echt aan het controleren waren, zoals een belastinginspecteur mijn belastingformulier al dan niet controleert? Hoe vaak komt dat nu voor?

De heer **Posthumus**:

Bij Intertrust deden andere mensen dat. Dat deed ik zelf niet. Bij Alter Domus heb ik het laatste jaar geen bezoek gehad.

De heer **Nijboer**:
Het laatste jaar niet. Bij Intertrust wel?

De heer **Posthumus**:
Sorry. Bij Intertrust zijn ze wel geweest, maar het waren andere mensen die met DNB hebben gesproken.

De heer **Nijboer**:
Niet op uw dossiers, maar op dossiers van collega's?

De heer **Posthumus**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Sinds 2004 is de Wet toezicht trustkantoren er en houdt De Nederlandsche Bank er toezicht op. Eigenlijk hebt u daar persoonlijk, behalve in het jaar bij Alter Domus ...

De heer **Posthumus**:
Ik ben in 2005 begonnen bij ATC, wat later Intertrust is geworden, in de kapitaalmarktstructuren. Die hebben nooit aanleiding gegeven voor De Nederlandsche Bank om die te onderzoeken.

De heer **Nijboer**:
Je zou ook kunnen denken dat dat steekproefsgewijs gebeurt. Het is een behoorlijk kantoor.

De heer **Posthumus**:
Ja, maar die worden er dan uitgefilterd. Daar zijn de klanten grote institutionele partijen uit Nederland. Er worden obligatieleningen in de kapitaalmarkt gebruikt die beursgenoteerd zijn.

De heer **Nijboer**:
Nu is ook Holland Quaestor opgericht. Zijn de kantoren waar u werkt of hebt gewerkt daar allemaal lid van?

De heer **Posthumus**:
Ja, die zijn allemaal lid.

De heer **Nijboer**:
Wat vindt u van dat initiatief?

De heer **Posthumus**:
Ik vind dat uiteraard een prima initiatief. We hebben het heel erg vervelend gevonden dat er leden waren die niet voldeden aan de eisen van De Nederlandsche Bank. Waar je op hoopt, is dat je, als je Holland Quaestorlid bent, daar niet mee wordt geconfronteerd. Holland Quaestor is aan de andere kant een relatief nieuw initiatief. We hebben nu net de eerste ronde gehad met consultaties. De eisen zijn nu verder aangescherpt. Sinds de oprichting zijn er bijvoorbeeld al zeventien leden afgefallen.

De heer **Nijboer**:

Weet u hoe het kan dat die in eerste instantie lid hebben kunnen worden? Zo oud is dit immers nog niet. Het is vrij recentelijk opgericht.

De heer **Posthumus**:

Initieel kon je gewoon lid worden. Daarna kwam het keurmerk en werd het hebben van het keurmerk een eis. Het keurmerk kost organisatiestructuur, dus geld, en niet alle kantoren kunnen of willen daaraan voldoen.

De heer **Nijboer**:

Het is eigenlijk omgekeerd gegaan, zegt u. Men kon lid worden van Holland Quaestor, toen kwam er een keurmerk en kregen alle leden dat keurmerk zonder dat ze voldeden ...

De heer **Posthumus**:

Nee, nee, nee. Ik denk dat bij Holland Quaestor alle grote kantoren in het keurmerk zitten. Dat vertegenwoordigt 80% van de trustmarkt. Het gaat juist om die 20% die daar niet in zit.

De heer **Nijboer**:

Dat was niet mijn vraag. Dat grote kantoren meer compliance hebben, dat hoop ik. Het gaat mij meer om de vraag hoe de sector hiermee is omgegaan. DNB heeft al jaren kritiek. Toen is Holland Quaestor opgericht en is er een keurmerk opgericht. Nu blijkt dat verschillende kantoren – het is niet één incident – niet eens aan de basiseisen van de wet voldoen. Ik ben benieuwd hoe dat is gegaan, hoe je zo'n keurmerk kunt krijgen terwijl je er helemaal niet aan hebt voldaan. U zit al jarenlang in die sector en u zegt zelf ook: daar ben ik niet ...

De heer **Posthumus**:

Holland Quaestor is een voortvloeisel uit een veel oudere organisatie. Vroeger heette het de VIMS (Vereniging International Management Services). Die branchevereniging is er dus eigenlijk al veel langer. Holland Quaestor is in het leven geroepen om onszelf te verenigen en met elkaar kwaliteitsstandaarden af te spreken. Als gevolg daarvan is het keurmerk gekomen. Een ander initiatief is overigens dat er een opleiding is gestart in samenwerking met de Universiteit Maastricht waarin onze mensen worden opgeleid om te kunnen werken in deze branche. Dat is een ander initiatief. We hebben nu een eerste ronde gehad. Er zijn leden afgevallen en we gaan door met een tweede ronde.

De heer **Nijboer**:

Als u nu zelf kijkt naar de sector. U bent jaren actief. U zegt eigenlijk dat DNB wat u betreft nog wel wat strenger zou mogen zijn. Er is een keurmerk waar recentelijk weer leden uit moesten worden gezet, omdat ze er niet aan voldeden. Hoe kijkt u dan naar die sector, die toch een belangrijke functie heeft in de integriteit van het financiële systeem?

De heer **Posthumus**:

Hoe ik naar Holland Quaestor kijk of naar de sector?

De heer **Nijboer**:

Naar de sector en de rol van Holland Quaestor.

De heer **Posthumus**:

Hoe ik naar de sector kijk? Ik vind het heel vervelend om over één kam geschoren te worden met de kantoren die niet deugen, en met mij vele collega's. Dat is niet altijd even leuk. Er zijn helaas misstanden en dat

komt helaas in meer sectoren voor, niet alleen maar in de trustwereld. Wij staan nu heel erg scherp in de publieke opinie en in de aandacht. Ik hoor alleen maar voorbeelden in het nieuws van wat er niet goed gaat.

De heer **Nijboer**:

Mij dunkt, als de toezichthouder zegt dat 60% van de kantoren het echt niet op orde heeft.

De heer **Posthumus**:

Nou goed, dat is 60% van die 129. Als ik dan naar het aantal trustkantoren kijk dat lid is van Holland Quaestor en de grote kantoren, de kantoren waar ik voor werk ...

De heer **Nijboer**:

Ik geef het woord aan de heer Van Dam.

De heer **Van Dam**:

Ik zit nog even na te denken. Ik denk dan: dan moet u er wel van balen. Als ik het goed begrijp, hebt u het allemaal goed op orde en dan zijn er een stel piraten in de sector die uw naam bezoedelen. Moet ik het zo zien?

De heer **Posthumus**:

Ja ...

De heer **Van Dam**:

U komt uit een wereld waar je heel netjes over je collega's praat, heb ik het idee.

De heer **Posthumus**:

Natuurlijk vinden wij dat niet leuk. Nee.

De heer **Van Dam**:

Ik heb wel het idee dat de sector aan zet is.

De heer **Posthumus**:

Nou ja, kijk, ik ben geen wetgever. Ik ben ook geen toezichthouder. Ik heb geen enkel middel, geen enkele rechtsgrondslag, om andere kantoren aan te spreken, anders dan zeggen: stop daar eens mee.

De heer **Van Dam**:

Kijk naar de advocaten. Een paar jaar geleden waren die ook zeer besproken. Die hebben een enorm eigen toezichtstelsel. Daar zal de wetgever wel in geholpen hebben, maar ik denk dat de advocatuur daar zelf ook een enorm initiatief in heeft genomen. De dekens zijn tegenwoordig heel druk met bedrijfsbezoeken en weet ik wat niet allemaal. Wat zou erop tegen zijn als dat ook in uw wereld tot stand komt? Er wordt, zo lijkt mij, genoeg verdiend om dat voor elkaar te krijgen.

De heer **Posthumus**:

Ja, maar dan nog. Dat kunnen wij misschien onderling organiseren, maar ik kan niet voorkomen dat een ander kantoor een vergunning krijgt.

De heer **Van Dam**:

Nee.

De heer **Posthumus**:

Het begint bij een trustvergunning. Je mag in Nederland geen trustactiviteiten opstarten zonder vergunning en ik verstrek de vergunningen niet. Holland Quaestor verstrekt ook geen vergunningen.

De heer **Van Dam**:

Door wie wordt Holland Quaestor gedragen eigenlijk?

De heer **Posthumus**:

Dat wordt gedragen door de leden. Die betalen een bijdrage en daaruit wordt de vereniging bekostigd.

De heer **Van Dam**:

Ik wilde nog even toe, ook als opstap, naar de andere beroepsgroepen waar u mee samenwerkt. Ik had het al even over de advocatuur. Werkt u veel met advocaten, fiscaal advocaten, samen?

De heer **Posthumus**:

Ja hoor, elke dag.

De heer **Van Dam**:

Op welke punten treft u elkaar?

De heer **Posthumus**:

We treffen elkaar bij nieuwe cliënten, dus als er een nieuwe structuur wordt opgezet – wij vragen altijd een fiscaal advies, een fiscaal memo, over de structuur die voorhanden is – en in de loop van de structuur bij de belastingaangifte en eventuele updates in belastingregelgeving. Daar werken we dus zeer veel meer samen.

De heer **Van Dam**:

Hebt u alleen aan de voorkant van het proces contact met die advocatuur of met die belastingadviseurs? Dat zijn het vaak, denk ik.

De heer **Posthumus**:

Het zijn inderdaad vaak belastingadviseurs.

De heer **Van Dam**:

Of is het een permanent proces?

De heer **Posthumus**:

Het is een permanent proces.

De heer **Van Dam**:

Wordt bijvoorbeeld een belastingaangifte door hen ingediend of doen uw eigen mensen dat?

De heer **Posthumus**:

Die wordt negen van de tien keer – die ene van die tien keer zijn dan de kapitaalmarktstructuren, waar geen fiscaal motief is – gedaan door de belastingadviseur.

De heer **Van Dam**:

Wij hebben vorige week begrepen of misschien vanochtend wel – soms lopen de verhoeren wat door elkaar in mijn hoofd – dat het checken van wie nu de UBO is niet alleen door het trustkantoor wordt gedaan, maar ook door de belastingadviseur en de bank, dat u daar ook onderling contact over hebt. Is dat iets wat u herkent?

De heer **Posthumus**:

Dat herken ik. We hebben veel contact, ook bij het openen van een bankrekening. Ook de bank wil weten met wie hij zaken doet, dus die accepteert niet zomaar meer een trustkantoor. Die wil eigenlijk dezelfde informatie hebben.

De heer **Van Dam**:

Betrekt die bank die informatie dan bij u of bij de aanvragende structuur?

De heer **Posthumus**:

Soms dienen wij als poortwachter. Er zijn banken die bij ons on-site visits doen om de dossiers te controleren opdat wij ons houden aan onze afspraken.

De heer **Van Dam**:

De check zal er, als de bank het goed doet, de belastingadviseur het goed doet en u het goed doet, veelal op neerkomen dat het echte overleg met de achterliggende UBO door een van die drie wordt gedaan.

De heer **Posthumus**:

Nee, wij hebben een eigen verantwoordelijkheid. Wij doen altijd onze eigen compliance. Dat laten wij nooit over aan een adviseur of aan een bank.

De heer **Van Dam**:

Leunt de bank dan op u?

De heer **Posthumus**:

Nee, een bank heeft ook zijn eigen verantwoordelijkheden. Die doet ook uitgebreid onderzoek.

De heer **Van Dam**:

Hebt u ook contact met accountants?

De heer **Posthumus**:

Ja, regelmatig.

De heer **Van Dam**:

Waarvoor?

De heer **Posthumus**:

Als een jaarrekening een dusdanige omvang heeft dat die een audit nodig heeft, wordt die gecontroleerd door een accountant, dus balanstotaal, personeel, et cetera.

De heer **Van Dam**:

Hebt u een huisaccountant die dat doet voor al die structuren?

De heer **Posthumus**:

Nee. We werken echt met alle grote kantoren samen.

De heer **Van Dam**:

Wie kiest de accountant?

De heer **Posthumus**:

Soms heeft een cliënt een voorkeur. Een multinational werkt bijvoorbeeld samen met PwC en vindt het dan prettig dat alle groepsvennootschappen

wereldwijd door dezelfde account worden gedaan. Soms hebben ze geen voorkeur. Dan vragen ze het aan ons. Wij vragen dan twee of drie offertes op en dan kiest de cliënt.

De heer **Van Dam**:

Dan het toezicht op de accountants. Het toezicht op de accountants is weer een ander dan het toezicht op u. Merkt u daar in de praktijk iets van?

De heer **Posthumus**:

De accountantscontroles zijn de laatste jaren ook een stuk strenger geworden. Zeker als je te maken krijgt met die kapitaalmarktstructuren, ben je een organisatie van openbaar belang en krijg je een verzwaarde audit. Ook daar is in de loop der jaren veel gebeurd.

De heer **Van Dam**:

Komt die controle dan bij u ook over de vloer?

De heer **Posthumus**:

De accountant?

De heer **Van Dam**:

Heeft de accountantscontrole ook effect op het toezicht op uw werkzaamheden?

De heer **Posthumus**:

Ik begrijp niet goed wat u bedoelt. Zij houden geen toezicht op wat wij doen. Zij controleren de jaarrekening van de vennootschap waar wij bestuurder van zijn.

De heer **Van Dam**:

Wat ik bedoel te vragen – sorry dat ik me wat ongemakkelijk uitdruk – is of men dan ook bij u in de boeken komt kijken, als onderdeel van de controle op de accountant.

De heer **Posthumus**:

Oh, u bedoelt in de boeken van Alter Domus?

De heer **Van Dam**:

Ja.

De heer **Posthumus**:

Nee, nee. Die worden wel gecontroleerd, maar niet specifiek door die accountant van cliëntvennootschappen.

De heer **Van Dam**:

En notarissen? Daar zult u ook geregeld contact mee hebben.

De heer **Posthumus**:

Ja hoor.

De heer **Van Dam**:

Hebt u een vaste notaris waar u zaken mee doet?

De heer **Posthumus**:

Nee. We werken ook weer met de grote kantoren samen. Dat wisselt.

De heer **Van Dam**:

Als er een bepaalde belastingadviseur bij u komt die in een kantoor zit waar ook notarissen in zitten, komt het dan automatisch daar terecht?

De heer **Posthumus**:

Dat gebeurt wel vaak, maar het is geen automatisme.

De heer **Van Dam**:

Wie kiest de notaris?

De heer **Posthumus**:

De cliënt. Soms heeft die geen voorkeur en dan mogen wij er eentje uitkiezen.

De heer **Van Dam**:

Wat ik me dan afvraag, dat is een beetje het achterliggende idee ... Het zijn natuurlijk allerlei hoogwaardige professionals die betrokken zijn bij het oprichten van zoiets, die hun eigen toezichtstructuren hebben. Ik heb ook wel het idee dat het altijd samenstellingen zijn die allerlei dingen doen. Wat is de kritische onderlinge omgang? Kunt u daar iets over zeggen?

De heer **Posthumus**:

Hoe bedoelt u?

De heer **Van Dam**:

Zegt een notaris weleens tegen u «dit kan zo niet, dit doe ik niet» of zegt een accountant «dit kan niet volgens mijn regels»?

De heer **Posthumus**:

Een accountant zal nooit een jaarrekening goedkeuren waar hij zijn twijfels bij heeft, dus dat gebeurt niet. Een notaris heeft ook zijn eigen identificatieplicht op zijn klanten. Ze doen dat dus zelfstandig.

De heer **Van Dam**:

Is er enige vorm van professioneel discours tussen die groepen?

De heer **Posthumus**:

We komen wel vaak dezelfde mensen tegen, als u daarop doelt.

De heer **Van Dam**:

Dat dacht ik, ja. Mijn vraag is of er enig professioneel discours is en uw antwoord is: we komen wel vaak dezelfde mensen tegen. Ik moest hem even in laten dalen bij mij.

De heer **Posthumus**:

Wat bedoelt u precies dan?

De heer **Van Dam**:

Ik dacht: wat bedoelt u precies? Ik dacht dat u bedoelde: we kennen elkaar, we lezen en schrijven met elkaar en we hebben weinig woorden meer nodig met elkaar.

De heer **Posthumus**:

Nee, nee, nee. Zo zit het zeker niet.

De heer **Van Dam**:

Wat bedoelde u dan wel?

De heer **Posthumus**:

Je hebt in Nederland een aantal grote advieskantoren en daar werken we veel mee samen. Dat bedoelde ik.

De heer **Van Dam**:

Begrijpt u mijn punt, dat ik als parlamentslid zou hopen dat er ook een hoogwaardige professionele standaard is om ook elkaar kritisch te bekijken?

De heer **Posthumus**:

Ja, maar dat is ook zeker zo.

De heer **Van Dam**:

Kunt u daar een voorbeeld van geven?

De heer **Posthumus**:

Wij zijn een groot kantoor met allerlei reputatierisico's en we werken in een wereld die onder het vergrootglas ligt. Wij werken met kantoren samen ...

De heer **Van Dam**:

Ik vraag gewoon om een heel concreet voorbeeld van een situatie. Uw integriteit en deskundigheid trek ik helemaal niet in twijfel. Het is net als in de operatiekamer: als ik daar onder narcose lig, hoop ik dat men op uiterst kritische professionele wijze met elkaar omgaat en elkaar wijst op het optimale rendement waar het om mijn gezondheid gaat. Hoe gaat dat bij het oprichten en beheren van vennootschappen waar u mee te maken hebt?

De heer **Posthumus**:

Wij werken samen met professionele partijen. De advocaten, notarissen en accountants waar wij mee samenwerken, hebben dezelfde professionele integriteit.

De heer **Van Dam**:

Goed. Dank u wel.

De heer **Nijboer**:

Ik heb nog een vraag, namelijk of u ook met banken samenwerkt. Ik bedoel niet zozeer een bankrekening beheren – we moeten allemaal een bankrekening hebben vanwege de substancevereisten – maar meer of ze ook cliënten aandragen.

De heer **Posthumus**:

Nee.

De heer **Nijboer**:

We zagen in de Panama Papers dat de Deutsche Bank daar heel vaak in voorkomt. Die speelt een behoorlijk grote rol. Dat geldt ook voor andere Duitse banken. Is dat in Nederland niet gebruikelijk?

De heer **Posthumus**:

Nee, wij krijgen geen cliënten van de banken.

De heer **Nijboer**:

Ook niet van de investmentpoten van gespecialiseerde banken?

De heer **Posthumus**:
Nee.

De **voorzitter**:
Ik neem de taak van de voorzitter even waar en kijk of de andere leden nog vragen hebben. Dat is het geval. Ik begin met de heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:
Bent u wel eens op een seminar van De Nederlandsche Bank geweest?

De heer **Posthumus**:
Ja, daar ben ik vorig jaar geweest.

De heer **Paternotte**:
Wat vond u daarvan?

De heer **Posthumus**:
Dat was nuttig.

De heer **Paternotte**:
Waar ging het over?

De heer **Posthumus**:
Het over transactiemonitoring, onder andere.

De heer **Paternotte**:
Leest u de nieuwsbrief van DNB weleens?

De heer **Posthumus**:
Ja. Daar ben ik op geabonneerd.

De heer **Paternotte**:
Weet u wat op dit moment de prioriteitsgebieden zijn in het toezicht van De Nederlandsche Bank op de trustsector?

De heer **Posthumus**:
Ja, onder andere transactiemonitoring en integriteitskwesties.

De heer **Paternotte**:
Op dit moment is het agressieve belastingplanning en ...

De heer **Posthumus**:
Ja, integriteit.

De heer **Paternotte**:
Dat stond in de laatste nieuwsbrief. U zegt dat u vindt dat het toezicht van De Nederlandsche Bank misschien wel wat strenger kan.

De heer **Posthumus**:
Dat blijkt.

De heer **Paternotte**:
Dat blijkt?

De heer **Posthumus**:
Als zij vinden dat drie van de vijf kantoren hun zaken niet op orde hebben, is het niet in orde.

De heer **Paternotte**:

U gaf ook aan dat u geen vergunningen afgeeft voor trustkantoren, dat De Nederlandsche Bank dat doet. Daar zal toch echt het primaat van die handhaving moeten liggen. Wat zou u doen als u De Nederlandsche Bank was?

De heer **Posthumus**:

Corrigerend optreden, vergunningen intrekken. Nu komt de nieuwe Wtt, de Wtt 2018, eraan, waarmee hij meer handvatten krijgt en dat vinden wij prima.

De heer **Paternotte**:

Wij hebben hier De Nederlandsche bank gehad en die zegt: dat is precies wat wij doen, wij handhaven en wij trekken vergunningen in. Maar wat u betreft mag het dus wel wat strenger?

De heer **Posthumus**:

Ze hebben ook aangegeven dat dat onder de huidige Wtt niet altijd makkelijk is en dat er onder de nieuwe Wtt meer mogelijkheden liggen.

De heer **Paternotte**:

Wat is volgens u de belangrijkste wijziging van de nieuwe wet, die het makkelijker maakt om te handhaven?

De heer **Posthumus**:

Ik ken de wet niet helemaal in detail. Ik weet dat zij meer handvatten krijgen om corrigerend op te treden en dat vind ik een prima zaak.

De heer **Paternotte**:

Is er nog iets anders waarvan u vindt dat De Nederlandse Bank dat beter zou kunnen doen?

De heer **Posthumus**:

Nee, dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

DNB vertelde ons dat er nu 227 vergunningen zijn en 140 trustkantoren. Het wordt een stukje minder, zei u even in een bijzin. Hoe komt dat nou, dat het steeds minder wordt?

De heer **Posthumus**:

Dat komt door bedrijfsbeëindiging. Dat is een reden. Er is in de sector ook een integratie aan de gang. Er worden bedrijven overgenomen. Daardoor worden er ook vergunningen ingeleverd.

De heer **Paternotte**:

Dat is wel een wat mechanische verklaring, dat er sprake is van bedrijfsbeëindiging en dat er bedrijven worden overgenomen. Ik zoek natuurlijk naar de reden daar weer achter. Waarom stoppen bedrijven en waarom moeten ze samengaan?

De heer **Posthumus**:

Ik weet niet precies waarom een trustkantoor met zijn activiteiten stopt. Daar kan ik alleen maar naar gissen en dat lijkt me niet heel erg verstandig. Ik heb mevrouw Van Gorkum hier ook horen vertellen dat kantoren hun vergunning inleveren, min of meer onder druk.

De heer **Paternotte**:
Maar als kenner van de sector?

De heer **Posthumus**:
Ik weet het echt niet.

De heer **Paternotte**:
Zitten er kantoren bij die u kent?

De heer **Posthumus**:
Nou, van naam. Ik heb er wel van gehoord, maar ik heb niet met ze samengewerkt.

De heer **Paternotte**:
U hebt nooit samengewerkt met enige van de kantoren die nu zijn gestopt?

De heer **Posthumus**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Toen u bij Alter Domus werkte ... Ik wil nog even ingaan op een van de substance-eisen. Een van de vereisten is dat op regelmatige basis fysiek een bestuursvergadering plaatsvindt. U voert zelf directie over 40 tot 50 ...

De heer **Posthumus**:
Dat was bij Intertrust.

De heer **Paternotte**:
Dat was bij Intertrust, inderdaad. Hoe verliep zo'n bestuursvergadering toen?

De heer **Posthumus**:
Dat wisselt. De buitenlandse bestuurders worden ingevlogen en dan hebben we soms een bestuursvergadering van een halve dag, maar ook weleens van een hele dag. We krijgen dan een update over de investeringen, over hoe het ermee staat. Dat gaat veelal om investeringsfondsen.

De heer **Paternotte**:
Een halve dag tot een hele dag. Geldt dat echt voor elk van die 40 tot 50?

De heer **Posthumus**:
Nou, er zijn er ook wel bij die wat minder groot zijn en waar we misschien maar twee uur vergaderen.

De heer **Paternotte**:
Dat was dus wel een belangrijke tijdsbesteding?

De heer **Posthumus**:
Ja, maar het komt niet elke dag voor. Als je naar die groepen van entiteiten kijkt, zie je dat er vaak één cliënt achter zit. Die heeft dan meerdere investeringen die hij om redenen van flexibiliteit in meerdere doelvennootschappen structureert. Dan kan het best zijn dat je één vergadering hebt waarin vier of vijf vennootschappen of misschien wel meer worden besproken.

De heer **Paternotte**:

Laten we een vennootschap nemen die puur hier zit om gebruik te maken van het verdragennetwerk, waarbij de economische activiteit dus in twee derde landen zit. Hoe gaat zo'n bestuursvergadering dan? Worden er dan ook mensen ingevlogen?

De heer **Posthumus**:

Jazeker. Dan krijgen wij een update over de investering en eventueel de plannen voor een exit.

De heer **Paternotte**:

Kent u Bos International? Die staat in een brochure van Alter Domus The Netherlands als business partner van Alter Domus en die verhuurt ad-hockantoorruimte voor eenmalige vergaderingen. Zij zeggen dat die aangeboden kantoorruimte bij uitstek gebruikt kan worden voor bestuursvergaderingen die in Nederland moeten plaatsvinden.

De heer **Posthumus**:

Oh ja, ik weet wat u bedoelt. Die vennootschap ken ik. Dat is een eigen vennootschap van Alter Domus. Er zijn cliënten die hun presence in Nederland nog meer willen vergroten door personeel op de loonlijst te zetten en een eigen kantoor te huren. Dan kunnen wij daarin faciliteren.

De heer **Paternotte**:

Alter Domus heeft naast in Nederland ook vestigingen die kantoorruimte aanbieden in Cyprus, Hongkong, Luxemburg, Mauritius, Singapore, Guernsey, Jersey en Malta. Ik vroeg me even af wat deze landen gemeen hebben.

De heer **Posthumus**:

Weet u, ik ben verantwoordelijk geweest voor het kantoor in Nederland. Ik heb echt geen zicht op die buitenlandse. Daarnaast ben ik ook maar één jaar en vier maanden bij Alter Domus geweest.

De heer **Paternotte**:

Kan ik hieruit in elk geval constateren dat het een aparte business is om eenmalige kantoorruimte aan te bieden voor bestuursvergaderingen waar veel vennootschappen zijn?

De heer **Posthumus**:

Nee, nee. Want als het om eenmalig gaat, hebben we bij Alter Domus gewoon eigen vergaderruimte. Dit is echt voor cliënten die hun presence in een bepaald land willen vergroten door een kantoor te huren.

De heer **Paternotte**:

Door een kantoor te huren?

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Maar in de brochure van Alter Domus staat dat de kantoorruimte bij uitstek gebruikt kan worden voor bestuursvergaderingen die in Nederland moeten plaatsvinden.

De heer **Posthumus**:

Dat kan ook gewoon in het kantoor van Alter Domus Nederland zelf.

De heer **Paternotte**:

Waarom biedt Alter Domus in zijn brochure dan aan dat Bos International – dat is van Alter Domus, zoals u zegt – bestuursvergaderingen kan aanbieden?

De heer **Posthumus**:

Omdat zij misschien wel een ander type bestuursvergaderingen hebben waar wij niet bij zijn of omdat ze gewoon een kantoorruimte willen huren om eigen personeel in te zetten.

De heer **Paternotte**:

Als er bestuursvergaderingen plaatsvonden waar Alter Domus de directie over voerde, vonden die dan altijd plaats bij Alter Domus?

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dus de reden om in Nederland en in Guernsey, Jersey, Malta en dat soort landen eenmalige kantoorruimte aan te bieden was een andere?

De heer **Posthumus**:

Ja. Overigens, in Nederland hadden we daar geen cliënten in. Die was niet actief in Nederland.

De heer **Paternotte**:

Zeg ik iets gekks als ik elk geval constateer dat het een aparte branche is om eenmalig kantoorruimte aan te bieden in landen waar veel doelvennootschappen gevestigd zijn?

De heer **Posthumus**:

Je hebt in Nederland ook Regus. Daar kun je ook een kantoor huren. Zij bieden dat ook aan.

De heer **Paternotte**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Dan ga ik nu even naar de heer Bruins.

De heer **Bruins**:

U vertelde ons dat u weleens een ongebruikelijke transactie hebt gemeld bij de FIU. Wat was bij de laatste die u hebt gemeld, de rode vlag waardoor u dacht: dit is niet helemaal koosjer, dit moet ik melden?

De heer **Posthumus**:

Bij de laatste die wij hebben gemeld, was een kopie van een paspoort van een collega misbruikt.

De heer **Bruins**:

Op welke manier?

De heer **Posthumus**:

Door die op zeg maar frauduleuze wijze toe te eigenen, te kopiëren en te proberen om een bankrekening te openen.

De heer **Bruins**:

Hoe kon dat nu gebeuren?

De heer **Posthumus**:

Als ik dat wist, was het niet gebeurd.

De heer **Bruins**:

Hebt u daar ook aangifte van gedaan?

De heer **Posthumus**:

Ja, daar hebben we aangifte van gedaan bij de politie.

De heer **Bruins**:

Wanneer er vermogensbestanddelen of financieel vermogen ergens worden gestald in een vennootschap, checkt u altijd goed van wie het geld is, wie de UBO is. Is het op het moment dat het wordt gestald in een vennootschap bekend waar het geld uiteindelijk naartoe zal gaan?

De heer **Posthumus**:

Ja. Daarom noem ik het ook eigenlijk geen «stallen». We gaan pas een vennootschap oprichten als we de reden kennen van de gehele structuur doordat individuele KYC-checks zijn uitgevoerd. Dan is er al een transactie voorhanden.

De heer **Bruins**:

Degene bij wie het geld vandaan komt en bij wie het geld uiteindelijk moet landen is niet per se dezelfde persoon.

De heer **Posthumus**:

Nou ja, personen. Het gaat vaak om rechtspersonen. Nee, dat kan uiteraard.

De heer **Bruins**:

De UBO is dus de persoon waar het geld vandaan komt.

De heer **Posthumus**:

Juist.

De heer **Bruins**:

Daar doet u een uitgebreide check op.

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Bruins**:

En de rechtspersoon waar het uiteindelijk naartoe moet?

De heer **Posthumus**:

Ook die wordt door ons gecontroleerd.

De heer **Bruins**:

Is dat deel van het UBO-onderzoek?

De heer **Posthumus**:

Dat is deel van het onderzoek naar de structuur. Het is misschien ook belangrijk om te weten dat wij ook naar de transacties zelf kijken. Gebeurt alles at arms lenght, dus wordt de juiste prijs betaald? Gebeuren er geen

rare dingen? Krijgen we geen asset tegen een veel te lage waarde? Dat wordt allemaal onderzocht.

De heer **Bruins**:

Is het verklaarbaar met gezond verstand?

De heer **Posthumus**:

Ja, daar begint het zeker mee. Gezond verstand is ook dat je, als je een kantoorpand koopt, vraagt om een onafhankelijke waardering ervan.

De heer **Bruins**:

Komt het in uw praktijk weleens voor dat wel duidelijk is waar het geld vandaan komt, maar dat men nog moet beslissen waar het uiteindelijk naartoe moet?

De heer **Posthumus**:

Kunt u die vraag herhalen?

De heer **Bruins**:

Dat er geld bij iemand vandaan komt, bij de UBO, van een bepaalde rechtspersoon, maar dat men nog moet beslissen waar uiteindelijk het geld naartoe zal gaan.

De heer **Posthumus**:

Nee, dat heb ik nog nooit meegemaakt.

De heer **Bruins**:

Dat komt niet voor. Het doel is altijd bekend wanneer u de klant hebt geaccepteerd.

De heer **Posthumus**:

Ja. Anders kunnen we de klant niet accepteren. De structuur is dus zeg maar onderdeel van het complianceonderzoek.

De heer **Bruins**:

Van het begin tot het eind.

De heer **Posthumus**:

Ja.

De heer **Bruins**:

U vertelde ons over het risk committee dat bij u in het bedrijf functioneert. Daar zitten een heleboel slimme mensen na te denken over hoe risicovol het is en of u dat kunt accepteren. Ik neem aan dat daar een getal uitkomt en dat u een bepaalde drempelwaarde hanteert waarboven u zegt: we doen het niet meer.

De heer **Posthumus**:

Nee. Het is een groep mensen met veel ervaring, die gewoon zo'n structuur beoordelen op de vraag of het past bij onze risk appetite, ja of nee. Als het nee is, krijgt de commerciële man te horen: het mag niet, dus je moet de cliënt afwijzen.

De heer **Bruins**:

Komt daar een soort rapportje uit, dat uiteindelijk naar de accountmanager gaat?

De heer **Posthumus**:
Het wordt bijgehouden, op een lijst.

De heer **Bruins**:
Is het resultaat van die interne discussie een argumentatie of een risicopercentage? Wat is het dat uiteindelijk het stoplicht op groen of op rood doet springen?

De heer **Posthumus**:
Het is een argumentatie.

De heer **Bruins**:
Niet per se 70% of 20%?

De heer **Posthumus**:
Nee, het is geen rood stoplicht met een flitser erachter.

De heer **Bruins**:
Oké. Dank u wel.

De **voorzitter**:
Ik geef het woord aan mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:
U hebt waarschijnlijk het lek van Mossack Fonseca ook gezien, daarover gelezen. Was u daardoor verrast?

De heer **Posthumus**:
Ja.

Mevrouw **Leijten**:
U werkt al echt lang in de sector. Wat verraste u van wat er uit dat lek is gekomen?

De heer **Posthumus**:
Allereerst dat die informatie boven water komt. Het was voor mij onduidelijk hoe die journalisten aan die informatie zijn gekomen. Maar goed, het is op zich een goede zaak dat zij het naar buiten hebben gebracht. Ik heb nooit zaken gedaan met Mossack Fonseca. Ik heb de naam weleens ...

Mevrouw **Leijten**:
Was u verrast over wat er allemaal plaatsvond op dat advocatenkantoor?

De heer **Posthumus**:
Ja.

Mevrouw **Leijten**:
Ja?

De heer **Posthumus**:
In elk geval herken ik het type zaken dat zij deden en doen niet in relatie tot de kantoren waar ik voor werk.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, maar u werkt al lang in de sector. We hebben hier vele gasten gehad en eigenlijk was niemand verrast over de inhoud, maar wel over de omvang van het lek.

De heer **Posthumus**:
De omvang ook, ja.

Mevrouw **Leijten**:
Eigenlijk zeiden de meeste mensen die hier zaten, ook de wetenschappers en de deskundigen: dat dit plaatsvond, dat wisten we wel. U werkt in die sector en zegt dat u erdoor verrast was. Ik wil overigens niet zeggen dat u die werkzaamheden hebt uitgevoerd, maar ...

De heer **Posthumus**:
Ik wist het echt niet.

Mevrouw **Leijten**:
U wist het niet.

De heer **Posthumus**:
Nee.

Mevrouw **Leijten**:
De Nederlandsche Bank zegt dat de Nederlandse trustsector eigenlijk zijn bestaansrecht nog moet waarmaken.

De heer **Posthumus**:
Dat heb ik ook gehoord.

Mevrouw **Leijten**:
Waar denkt u dat dat vandaan komt?

De heer **Posthumus**:
Wellicht uit dit type berichtgeving.

Mevrouw **Leijten**:
U zegt dat u dit niet herkent. Nogmaals, ik zeg niet dat u ooit dat soort werkzaamheden hebt uitgevoerd. Het gaat erom dat dit in de sector plaatsvindt. Dit gaat dan over een Panamees kantoor, dat kan extremer zijn. De Nederlandsche Bank zegt iets over de Nederlandse sector, waar het gaat over ernstige tekortkomingen ten aanzien van «ken je klanten» en het goed volgen hoe het gaat met de transacties. Op die twee punten zegt DNB dat. Hoe kon u dan verrast zijn over de Panama Papers?

De heer **Posthumus**:
Ik ben het helemaal met u eens. Ik vind dat Panama Papers en wat daaruit is gekomen – dat was overigens niet allemaal strijdig met de wet – wel zeer kwalijk. Ik vind het ook vervelend dat de kantoren waar ik voor werk over dezelfde kam worden geschoren.

Mevrouw **Leijten**:
De journalisten die mee hebben gewerkt met de internationale journalistengroep aan dat lek, zeggen dat het, waar het ook voor gebruikt wordt – voor een fiscaal doel of niet, voor witwassen of anderszins – bij dit soort activiteiten in de kern eigenlijk gaat om verhullen. Herkent u zich wel in die observatie?

De heer **Posthumus**:

Absoluut niet. Verhullen zeker niet. Het druist in tegen zelfs mijn persoonlijke integriteit als dat gebeurt.

Mevrouw **Leijten**:

U weet altijd met wie u zaken doet en met welk doel zij zaken doen?

De heer **Posthumus**:

Altijd.

Mevrouw **Leijten**:

Oké. Bent u dan een uitzondering? Of zijn de bedrijven, de trustkantoren, waarbij u werkt dan uitzonderingen in de Nederlandse sector?

De heer **Posthumus**:

Ik heb geen oordeel over de kantoren waar ik niet heb gewerkt, maar de kantoren waar ik heb gewerkt, hebben hun zaken keurig op orde. Er zijn altijd verbeterpunten, maar cliëntidentificatie is bij ons gewoon de basis waarmee het begint.

Mevrouw **Leijten**:

Is dat altijd zo geweest? Ik kan me ook voorstellen dat er in de afgelopen periode een andere standaard is ontstaan en er een andere werkwijze is gekomen.

De heer **Posthumus**:

Daar hebt u zeker gelijk in. Dat is ook geëvolueerd. De hele sector is geëvolueerd, net als andere sectoren evolueren.

Mevrouw **Leijten**:

U zegt dat verhullen ook ingaat tegen uw persoonlijke integriteit. U werkt al heel lang in de sector, maar het is altijd al een kern geweest van het werk dat u deed. Of is dat van de laatste jaren?

De heer **Posthumus**:

Verhullen is juist geen kern geweest van mijn werk.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, nee, nee. U zegt dat u eigenlijk altijd klantenonderzoek hebt gedaan en dat u altijd die transacties goed hebt gemonitord.

De heer **Posthumus**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Een van de dingen die wij hier horen, is dat dat de laatste jaren vooral is opgevoerd. Door lekken, door meer bewustwording, door Europese en internationale regels.

De heer **Posthumus**:

Er zijn 129 kantoren en ik heb er bij 4 gewerkt. Ik weet niet hoe het werkt bij die andere kantoren.

Mevrouw **Leijten**:

In de werkzaamheden die u in de afgelopen jaren hebt gehad, ook toen u nog bij de banken zat, ging het altijd ...

De heer **Posthumus**:

Ik heb u verteld waar ik heb gewerkt: bij ABN AMRO en bij ING. U denkt toch niet dat dat soort partijen zich met dat soort verhullingspraktijken inlaat?

Mevrouw **Leijten**:

Na het lezen van de Panama Papers zou ik niet snel meer van iets opkijken, zeker omdat we veel horen dat dat in het verleden ligt en dat dat nu anders is.

De heer **Posthumus**:

Bijvoorbeeld een kantoor als Alter Domus, waar ik laatstelijk heb gewerkt, kwam niet voor in de Panama Papers.

Mevrouw **Leijten**:

Dat wil ik ook helemaal niet zeggen.

De heer **Posthumus**:

We hebben zelfs naar aanleiding van de Panama Papers onze dossiers onderzocht. We hadden twee cliënten die iets in Panama hadden. Bij eentje was dat omdat hij daar een hotel bezat, dus was het volkomen transparant, en de andere had UBO's in Zuid-Amerika die die structuur op hun eigen website hadden vermeld en was daar volledig transparant over.

Mevrouw **Leijten**:

Dank u wel.

Voorzitter: Nijboer

De heer **Van der Lee**:

U hebt een vraag beantwoord over de tekortkomingen die DNB in het verleden heeft geconstateerd bij een van de vijf, inmiddels, trustkantoren waarbij u hebt gewerkt. U gaf als antwoord: ja, volgens mij was het een keer een paspoort, een kopie van een paspoort ...

De heer **Posthumus**:

Oh, die FIU-melding?

De heer **Van der Lee**:

Ja. Mag ik u vragen wat in al die jaren de tekortkoming was waarvan u zelf het meest geschrokken bent, die door DNB signaleerd is?

De heer **Posthumus**:

In zijn algemeenheid vind ik het werken voor cliënten zonder een afdoende cliëntonderzoek en begrip van de structuren het meeste schokkend.

De heer **Van der Lee**:

Dat hebt u dus ook van nabij meegemaakt.

De heer **Posthumus**:

Nee, niet bij de kantoren waar ik heb gewerkt.

De heer **Van der Lee**:

Helemaal niet.

De heer **Posthumus**:
Niet dat ik me kan herinneren.

De heer **Van der Lee**:
U zei ook dat u verantwoordelijk bent voor de aangifte, dat u aansprakelijk bent.

De heer **Posthumus**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
Bent u ooit aansprakelijk gesteld voor een aangifte waar autoriteiten problemen mee hadden?

De heer **Posthumus**:
Gelukkig niet.

De heer **Van der Lee**:
Ook dat is nooit voorgekomen?

De heer **Posthumus**:
Nee. De belastingaangifte wordt veelal ingevuld door de belastingadviseur, zoals we bespraken. We hebben zelf ook fiscalisten in dienst. Die hebben geen adviserende rol, maar kijken wel mee en beoordelen zo'n aangifte additioneel alvorens wij die tekenen en indienen bij de Belastingdienst.

De heer **Van der Lee**:
Er is iets wat ik wel bijzonder vind. Er kwam even een voorbeeld langs van een operatietafel. Zelfs de beste chirurg maakt weleens een fout en dat kan heel ernstige gevolgen hebben. U werkt in een wereld die heel erg gaat over administratie en digitale gegevens. Zelfs het geld gaat allemaal digitaal. Als u een fout maakt, is het niet zo dat iemand een been kwijt is. Als ik u hoor praten, gaat er nooit iets fout.

De heer **Posthumus**:
Dat heb ik niet gezegd.

De heer **Van der Lee**:
Wat is de ernstige professionele fout die u, dan wel uw team, gemaakt heeft in de ruim twintig jaar dat u in deze sector hebt gewerkt?

De heer **Posthumus**:
Wat er een keer fout is gegaan, is een betaling van om en nabij de 10 miljoen euro aan een verkeerde tegenpartij. Dat heb ik een keer meegemaakt. Ik heb weleens meegemaakt dat een btw-aangifte onjuist was, foutief. Het ging om de verleggingsregeling: als je facturen ontvangt vanuit het buitenland van dienstverleners, dien je daar in Nederland btw over af te dragen. Als we zo'n fout constateren, wordt die hersteld en wordt er een suppletieaangifte ingediend. Dat kan ook weleens na een jaar zijn en dan wordt er een boete betaald. Fouten kunnen voorkomen, natuurlijk.

De heer **Van der Lee**:
Goed. Dank u wel.

De **voorzitter**:

We zijn aan het eind gekomen van het verhoor.

Sluiting 16.33 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 13 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Van Mourik.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 9.30 uur.

In handen van de voorzitter legt de heer Van Mourik de eed af.

De voorzitter:

Goedemorgen, mijnheer Van Mourik, welkom bij de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. Wij richten ons op fiscale constructies die worden ingezet om belasting te ontwijken in Nederland en om belasting te ontwijken en te ontduiken in het buitenland. Notarissen spelen daarin ook een rol. U bent in dat kader uitgenodigd als deskundige; u wordt gehoord als deskundige. U staat onder ede. U hebt aangegeven geen openingsverklaring te willen afleggen, dus beginnen we meteen met het verhoor. Dat zal in eerste instantie worden afgenomen door de heer Van Dam en door mijzelf. De heer Van der Lee is vicevoorzitter van de commissie. Hij neemt de voorzitterstaken tijdens het verhoor waar. Ook de overige commissieleden kunnen u vragen stellen.

Voorzitter: Van der Lee

De heer **Nijboer**:

Mijnheer Van Mourik, u bent emeritus hoogleraar notarieel recht. U bent ook jarenlang actief geweest als notaris. In hoeverre hebt u zelf in uw werkzame leven te maken gehad met het opzetten van constructies waar wij op zien? Dus ondernemingsvormen die zijn opgericht met behulp van trustkantoren, en dergelijke.

De heer **Van Mourik**:

In het geheel niet.

De heer **Nijboer**:

In het geheel niet? Maar u hebt er wel een stevig oordeel over.

De heer **Van Mourik**:

Ja, dat roept de vraag op waar die deskundigheid dan vandaan komt. Die deskundigheid zit hem meer in de positie van de notaris die bij dit soort zaken betrokken is. Ik heb van oudsher een buitengewoon bijzondere belangstelling voor de ethiek van het notariaat. Daar heb ik ook wel wat over gepubliceerd. Dat hangt ook weer samen met het feit dat ik uit een notarieel nest kom. Mijn vader was notaris, dus ik weet van jongs af aan hoe het eraan toegaat in een notariaat. Mijn zoon is ook notaris en verder zit de hele familie vol met die functionarissen. Bij ons wordt er dus nogal eens over het notariaat gesproken en dan met name over de kwaliteit van

het notariaat en de ethiek ervan, de beroepsopvatting. Die speelt bij ons een zeer belangrijke rol. Dat betekent dat ik al vele jaren het notariaat heel goed volg daar waar het gaat over de vraag hoe ik mij gedraag in de maatschappij. Die notaris is geen ondernemer. Hij heeft wel ondernemersaspecten, maar is geen ondernemer. De notaris dient zich ook niet als zodanig te gedragen. Hij dient zich vooral op te stellen als een dienaar van de samenleving, als iemand die een functie heeft, een monopoliepositie ook nog. Die functie dient hij met eer en waardigheid te bekleden.

De heer **Nijboer**:

Ja. Hij heeft een publieke taak en die moet hij uitvoeren. Wat is precies de publiek-wettelijke taak van de notaris? Het hoeft niet in den brede, we hoeven geen college notarieel recht te ontvangen, maar wij zien op de verhouding met trustkantoren en internationale vennootschappen.

De heer **Van Mourik**:

Het gaat er vooral om dat de notaris een door de wet geregelde functionaris is. Dat kun je van een caféhouder niet zeggen. Die functionaris is omringd met allerlei waarborgen. Hij wordt benoemd door de Koning en oefent eigenlijk een deel van de staatstaak uit. Zijn taak is vooral: het bevorderen van de rechtszekerheid in de samenleving, het dienen van de rechtsorde. Dat wil zeggen dat hij onafhankelijk en onpartijdig is, een dienstplicht heeft, hetgeen ook zwaar weegt, en ook een dienstweigeringplicht heeft in bijzondere omstandigheden. Voor dat laatste is de vraag interessant waar de notaris moet gaan twijfelen. Waar dient hij zijn ministerie ter discussie te stellen en uiteindelijk misschien te weigeren? Dat is een heel boeiend onderwerp. Al sinds mensenheugenis wordt hierover gedebatteerd in het notariaat: wat is de functie van een notaris, wanneer is het publieke belang van de functionaris zodanig dat hij moet terugtreden en moet zeggen «ik weiger hieraan mee te werken»? In artikel 21 van de Wet op het notarisambt staat het ook met zoveel woorden: de notaris moet zijn diensten weigeren als daarvoor gegronde redenen zijn. Een aantal gegronde redenen worden direct aangegeven in dat artikel in de Wet op het notarisambt. Onder andere wanneer zijn tussenkomst wordt gebruikt om de openbare orde te verstoren of om in strijd met de wet te handelen. Welnu, dan moet de notaris zijn dienst weigeren. Er is een heel scala van handelingen waarvan de notaris op een gegeven moment moet zeggen: daar werk ik niet aan mee. Dat kun je niet in een wet vervatten, dan moet je werken met de term «gegronde redenen». Naar zijn redelijke overtuiging is er sprake van een situatie, van een verzoek tot medewerking van de functionaris waarvan hij moet zeggen «hier houdt het voor mij op, ik doe het niet».

De heer **Nijboer**:

Waar knelt het in de overwegingen of er sprake is van dienstweigeringplicht?

De heer **Van Mourik**:

Dat knelt in niet onbelangrijke mate in de sfeer van het ondernemerschap. Men heeft er in 1999 voor gekozen om het ondernemerschap van de notaris zwaarder te beklemtonen, meer accent te geven. Dat was op zichzelf noodzakelijk, omdat de notaris wat al te lui begon te worden. Hij kreeg alles met vaste tarieven in de schoot geworpen. Hij zat achterover en werd toch wel rijk. Dat is terecht afgeschaft door de tarieven los te laten, maar dat betekent wel dat er meer ondernemerschap op het notariaat werd losgelaten en dat leidt er weer toe dat wie betaalt toch een beetje de baas is.

De heer **Nijboer**:

Dat zou veronderstellen dat notarissen in het verleden niet meewerkten en dat sinds het ondernemerschap is ingevoerd, hier meer aan is gedaan. Is dat zo?

De heer **Van Mourik**:

Er zijn geen duidelijke onderzoeksresultaten van of dat inderdaad het geval is. Maar duidelijk is wel dat de spanning hierdoor groter is geworden. Je zit op een markt en op die markt heersen andere normen en waarden dan in de kerk, bij wijze van spreken. Die marktwerking als zodanig heeft eraan bijgedragen, zou ik willen aannemen, dat notarissen ...

De heer **Nijboer**:

Sneller opdrachten accepteren.

De heer **Van Mourik**:

Ja, dat ze zich eerder buigen naar bepaalde personen. Dat gebeurde vroeger ook, hoor. Vroeger werd ook heel hartelijk geknikt naar makelaars en andere lui. Vroeger werd men ook wel eens uitgenodigd om op wintersport te gaan of werd men met kerst verrast met een mooie haas. Het is er in ieder geval niet minder op geworden, laat ik het zo zeggen.

De heer **Nijboer**:

Dat is dus van de kant van de notaris, de druk eigenlijk om toch omzet te draaien. Welke risico's lopen we met betrekking tot het oprichten van vennootschappen in Nederland die ...

De heer **Van Mourik**:

Misschien mag ik op wat ik net zei, nog iets aanvullen. Mijn ervaring ... Nogmaals, ik ben al 30 jaar doende met die problematiek. Ik word weleens ingeschakeld door fiscale autoriteiten. Ik geef zelfs cursussen aan mensen van de Belastingdienst en dergelijke. Ik zit er tot mijn nek in, laat ik het zo zeggen. Ik zie heel veel.

De heer **Nijboer**:

En wat ziet u dan?

De heer **Van Mourik**:

Wat je onder andere ziet, en dat feit wil ik even benadrukken, is dat de notarissen die betrokken zijn bij dit soort activiteiten – dat is indruk – vaak notarissen zijn die niet al te veel last hebben van collegiale toetsing. Als je een kantoor hebt met 70 advocaten, om maar iets te noemen, en 1 of 2 notarissen en nog 1 kandidaat-notaris en 1 secretaresse, dan is zo'n notaris in feite overgeleverd aan de advocatuur. Hij moet althans sterk in zijn schoenen staan om tegen de advocaten te zeggen ... U kent de advocatuur misschien. Ik ken die ook behoorlijk goed. Ik heb op een kantoor gezeten waar ook advocaten deel uitmaakten van de maatschap. In ieder geval het gevaar bestaat dat zo'n notaris wordt gebruikt als een uitvoerende instantie voor de advocatuur.

De heer **Nijboer**:

Terwijl het een eigenstandige positie is.

De heer **Van Mourik**:

Ja, terwijl hij onafhankelijk en onpartijdig moet zijn en niet aan de leiband moet lopen van advocaten.

De heer **Nijboer**:

Later in het verhoor komen we nog terug op de relatie van notarissen ...

De heer **Van Mourik**:

Dan misschien nog een andere opmerking, als u mij toestaat. Je ziet ook dat notarissen die hierbij betrokken zijn, vaak eenpitters zijn. Ze hebben dus geen collegiale toetsing. Ze zitten ergens in een polder te hobbyen en hebben banden met bepaalde personen. Die worden niet collegiaal getoetst. Dat heeft zich al in de jaren negentig gemanifesteerd bij de Tilburgse Hypotheekbank. Allerlei kleine kantoortjes in Friesland en Noord-Holland bemoeiden zich met de praktijken van de Tilburgse Hypotheekbank.

De heer **Nijboer**:

Dat is helder. Vanuit het notariaat liggen de risico's op omzetmaximalisatie in het kader van ondernemerschap, op eenpitters die geen collegiale toetsing hebben en op druk binnen kantoren als je meerdere functies bij elkaar hebt. Dat zijn zo'n beetje de risicofactoren die binnen het notariaat spelen.

Dan wil ik graag met u toe naar de thematiek van verdachte structuren. Waaraan kun je die herkennen? Dus niet vanuit het notariaat gedacht, maar: wat zijn structuren, bijvoorbeeld in de trustsector ... Of denk aan fiscalisten die adviseren of aan mensen die ondernemingen willen oprichten, terwijl dat eigenlijk geen werkende ondernemingen zijn. Wat zijn daar de kenmerken van?

De heer **Van Mourik**:

Wat mij de laatste tijd opvalt ... Ik word nogal eens geraadpleegd, ook door journalisten. Dan leggen ze mij hele dossiers voor met de vraag wat ik daarvan vind.

De heer **Nijboer**:

Wat valt u dan op?

De heer **Van Mourik**:

Dat er vaak vennootschappen bij betrokken zijn die ergens op de Virgin Islands gevestigd zijn of op een ander Caribisch eiland waarvan ik nog nooit gehoord heb. Dan moet ik opzoeken op internet wat dat precies is. Dan liggen er een paar rotsen in de zee en dat is dan kennelijk een centrum van handel. Helemaal niet natuurlijk, maar dan ben ik al meteen gewaarschuwd: waarom is dat? Dat hoeft strafrechtelijk allemaal niet mis te zijn, hoor. Maar het betekent wel dat je enorm moet opletten. Wat gebeurt daar nou precies? Liechtenstein was een heel duidelijk voorbeeld. Er waren allerlei Stiftungen. Inmiddels is dat veranderd en heeft Liechtenstein zich aangepast aan de wereld rondom de crisis. Ik geloof dat de vorst Adam heet. In ieder geval is het daar een beetje netter geworden. Je zit nog altijd met Zwitserland, waar in heel veel kantons nauwelijks belasting wordt betaald. Op allerlei manieren wordt bij overlijden vermogen verhuisd naar Zwitserland om de erfbelasting te ontlopen. Luxemburg speelt ook een belangrijke rol. Je moet opletten waar een vennootschap gevestigd is. Vervolgens moet je, en dat zegt niet alleen de Wet op het financieel toezicht, maar dat zeggen ook onze beroeps- en gedragsregels, nagaan wie daar achter zitten. Dat is identiteitscontrole, cliëntenonderzoek: wie zitten daarachter? Dan stuit je vaak op het probleem dat je dat niet makkelijk kunt achterhalen.

De heer **Nijboer**:

Nee, precies. Hoe moet dat dan?

De heer **Van Mourik**:

Dat is heel moeilijk. Je kunt in ieder geval vragen stellen. Je kunt vragen: kunt u mij vertellen wat dat voor een vennootschap is die daar gevestigd is in het Zwitserse Zug? Wat is dat voor vennootschap daar op de Virgin Islands? Wat gebeurt daar precies? Waarom bestaat die?

De heer **Nijboer**:

Daar wil ik ook met u naartoe. De uiteindelijk belanghebbende is ook voor de notaris belangrijk.

De heer **Van Mourik**:

Dat is zeer belangrijk. De notaris moet alles van transacties weten. Die worden vastgelegd in een notariële akte. Dat kan een oprichting van een andere vennootschap zijn. Dadelijk kom ik nog terug op de commanditaire vennootschappen, want dat is naar mijn smaak een buitengewoon heikel punt. Eventjes nog een opmerking over rechtspersonen. Die notaris heeft als beroepsbeoefenaar, als publieke functionaris, de rechtszekerheid dienend, tot taak na te gaan wie die partij is.

De heer **Nijboer**:

Hoe gaat dat in de praktijk? Dat lijkt me nog niet zo makkelijk als je een enkelstandige notaris bent met enkele personeelsleden.

De heer **Van Mourik**:

Grasmaaien is makkelijker, zeg ik altijd. Inderdaad, het is buitengewoon gecompliceerd om het te achterhalen. Maar stel in ieder geval de vragen. Accepteer niet zomaar dat er een Ltd is of een GmbH in Duitsland – dat valt nog wel mee – of in Zwitserland. Vraag dat en vraag om stukken: wat is dat precies, wat is het doel van die vennootschap?

De heer **Nijboer**:

Maar zelfs dan weet je het eigenlijk nog niet.

De heer **Van Mourik**:

Ja, het blijft een probleem. Ik vind het een immens probleem. Je kunt je dienst weigeren als je in redelijkheid het vermoeden hebt dat er iets niet deugt. Laat de rechter dan maar beslissen of je had moeten meewerken. Ik vind dat de notaris in zo'n geval waarin het gaat om een of andere duistere vennootschap die plotseling op tafel komt en waarin de notaris antwoorden krijgt waarvan hij zegt «die vind ik niet buitengewoon», moet zeggen: sorry, hier werk ik niet aan mee.

De heer **Nijboer**:

Hebt u dat in uw carrière gedaan?

De heer **Van Mourik**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Regelmatig?

De heer **Van Mourik**:

Het komt niet zo heel veel voor, in ieder geval bij ons niet. De mensen die met dit soort handel bezig zijn, weten wel waar ze moeten zijn. Ze weten

ook dat ze niet bij notaris Van Mourik in Nijmegen moeten zijn. Ze weten heel goed waar ze moeten zijn. Ik kan namen noemen, maar dat zal ik niet doen, want dan krijg ik helemaal grote problemen. Ze weten waar ze moeten zijn.

De heer **Nijboer**:

U zegt dat in de sector bekend is welke notarissen daar makkelijker aan meewerken.

De heer **Van Mourik**:

Ja, er zijn een aantal notarissen van wie men weet dat ze wat makkelijker omgaan ...

De heer **Nijboer**:

Hoe verhoudt zich dat tot de publieke functie die in de wet is vastgelegd?

De heer **Van Mourik**:

Niet dus. Het is buitengewoon kwalijk. Het zijn er niet veel hoor, maar iedere notaris is er een te veel.

De heer **Nijboer**:

En daar wordt niet tegen opgetreden?

De heer **Van Mourik**:

Nou, nee, dat kan ik niet zeggen. Zeker de laatste jaren ... In het verleden is er misschien iets te gemakkelijk opgetreden. In het verleden heeft men wel gedacht: laat maar, het notariaat moet uit de pers blijven, er moet niet zo veel herrie komen. Maar de laatste jaren is dat duidelijk veranderd. Recentelijk is er een mooie notitie verschenen van de KNB (Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie) over de maatschappelijke positie van de notaris die helemaal in het teken staat van de fraudebestrijding in ruime zin. Die wordt het komende najaar besproken in de jaarvergadering van de KNB. De KNB is de laatste jaren veel actiever geworden.

De heer **Nijboer**:

Er gebeurt meer.

De heer **Van Mourik**:

Wat zei u?

De heer **Nijboer**:

Er gebeurt de laatste jaren meer?

De heer **Van Mourik**:

Ja, zeer zeker.

De heer **Nijboer**:

Notarissen worden ook berispt en uit het ambt gezet als ...

De heer **Van Mourik**:

Zeer zeker, er gebeurt veel meer, ook vanuit de KNB, die natuurlijk ook tot taak heeft om dat te doen.

De heer **Nijboer**:

Oké. De Panama Papers zijn verschenen. Dat was mede aanleiding tot de instelling van deze Kamercommissie. Verrasten die Panama Papers u?

De heer **Van Mourik**:
Nee.

De heer **Nijboer**:
Nee?

De heer **Van Mourik**:
Nee, dat verrastte mij niks. Dat dat op grote schaal aan de hand is, weet iedereen.

De heer **Nijboer**:
Ja?

De heer **Van Mourik**:
Ja, dat wist iedereen. Politici misschien niet, met alle respect, maar dat was wel algemeen bekend.

De heer **Nijboer**:
Dat is algemeen bekend, dat trustkantoren ...

De heer **Van Mourik**:
Dat dit gebeurt, het schuiven met geld naar allerlei duistere eilanden en rekeningen, al was het maar op Curaçao of weet ik waar.

De heer **Nijboer**:
Bij elke opgerichte entiteit, bij bijna bij elke handeling is een notarishandtekening vereist.

De heer **Van Mourik**:
Ja, maar niet met iedere bv die je opricht hoeft iets mis te zijn.

De heer **Nijboer**:
Nee, dat begrijp ik. Maar er was wel veel mis, daar.

De heer **Van Mourik**:
Ja, ik zeg alleen dat het mij niets verbaast. Van een zaak uit die Panama Papers weet ik toevallig heel veel, omdat die journalisten mij gevraagd hebben om daar eens naar te kijken. Ik heb dat dossier gekregen en ik heb daar goed naar gekeken. Mijn conclusie hebben die journalisten opgetekend. Die was duidelijk, denk ik. Ik vond het werkelijk ongelofelijk.

De heer **Nijboer**:
Welke zaak was dat?

De heer **Van Mourik**:
Dat was de zaak-PLP.

De heer **Nijboer**:
Daar komen we straks nog over te spreken.

De heer **Van Mourik**:
Mag ik nog eventjes terugkomen op ...

De heer **Nijboer**:
Dat mag.

De heer **Van Mourik**:

We hadden het over het oprichten van bv's en dat soort zaken die gebruikt worden om geld door te sluizen en dat soort zaken meer. Mag ik u er nog even op attenderen, nu ik hier toch zit voor de goede zaak, dat commanditaire vennootschappen op grote schaal gebruikt worden voor allerlei duistere handelingen? In die zin is dat erger, misschien heel erg, omdat die commanditaire vennootschappen niet via de notaris lopen. Je kunt een commanditaire vennootschap oprichten, zoals dat dan heet, maar eigenlijk is het aangaan, want het is een overeenkomst. Je gaat een overeenkomst aan.

De heer **Nijboer**:

Daar komen we op het einde nog over te spreken. Ik heb u twee risicofactoren ten aanzien van het oprichten van een vennootschap horen noemen. Eén. Bij «Virgin Islands» en «Caribische eilanden» denk je: hier is wat aan de hand, dit vergt nader onderzoek. Twee. Wie zit er precies achter, wie is de uiteindelijk belanghebbende? Daar is veel over gezegd. Het is heel moeilijk voor het notariaat, gaf u aan, om daar achter te komen. Welke risicofactoren zijn er nog meer? Wanneer komt de dienstweigeringsverplichting in de buurt?

De heer **Van Mourik**:

Ik denk dat vooral het gebruik van stromannen, of strovrouwen zo u wilt, bedenkelijke, criminele kanten heeft. Er worden mensen ingezet die geen veer van de lippen kunnen blazen. Men laat vennootschappen gewoon failliet gaan omdat de beleidsbepaler een stroman is. Die is ...

De heer **Nijboer**:

Wanneer is iemand een stroman? Als hij er niks mee te maken heeft?

De heer **Van Mourik**:

Ja, een stroman is iemand die wordt neergezet als bestuurder van een vennootschap, maar die helemaal niks doet. Hij is in de verste verte niet te zien. Er is een geval bekend waarin de stroman in Suriname zat, ergens in de bossen. Ik geloof dat hij zelf niet eens wist dat hij bestond. Een heel bijzonder geval was dat. Dat is ook in ander opzicht crimineel, omdat je misbruik maakt van iemands positie. Je geeft iemand die geen rooie cent heeft een paar duizend euro met de mededeling «knap jij het maar op; als het misgaat, ben jij degene die met de gebakken peren zit, en wij niet». Er wordt dus misbruik gemaakt van de behoefte van die persoon aan geld.

De heer **Nijboer**:

Bestuurders van trustkantoren treden soms op als bestuurders van ondernemingen, met mandaten, terwijl ze wel de volledige bestuursverantwoordelijkheid dragen. Hoe kijkt u daartegenaan?

De heer **Van Mourik**:

Vreselijk vind ik dat.

De heer **Nijboer**:

Maar het is wel gebruikelijk.

De heer **Van Mourik**:

Ja, het is allemaal gebruikelijk, maar ik vind het vreselijk. Het stelt allemaal niks voor, het is fake. Neem dat bedrijf Infintax, om maar iets te noemen, op het Gustav Mahlerplein 60 in Amsterdam.

De heer **Nijboer**:

Die horen we deze week.

De heer **Van Mourik**:

Die lenen zich daarvoor. Die lenen zich ervoor om aandeelhouder te zijn van een bv, tijdelijk. Ze lenen zich tijdelijk voor een bestuursfunctie. Ze lenen zich overal voor, is mijn indruk.

De heer **Nijboer**:

Dat is een belangrijke functie van trustkantoren.

De heer **Van Mourik**:

Oké, maar het hangt ervan af wat voor soort kantoor het is. Je kunt het ook als tussenpersoon doen als belastingadviseur. Dan ben je zelf geen trustkantoor. De trust zit dan ergens anders. De trust kan op de Virgin Islands zitten, in Londen of weet ik waar, maar de belastingadviseur zelf kan tijdelijk die functie vervullen.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik niet zo goed, want belastingadviseurs hebben in hun beroepsrichtlijnen staan dat ze juist geen trustdiensten verlenen.

De heer **Van Mourik**:

Dat weet ik ook wel, maar er zijn natuurlijk mensen die zich daar niet al te veel van aantrekken.

De heer **Nijboer**:

Dat zou niet moeten.

De heer **Van Mourik**:

Nee, dat zou niet moeten. Maar we hebben het hier in het algemeen over zaken die niet zouden moeten. Misschien zijn ze wel geoorloofd.

De heer **Nijboer**:

Ik wil toch nog even ...

De heer **Van Mourik**:

Als ik even mag ... Er is een onderscheid tussen wat formeel juridisch mag en wat ethisch mag. Ik benader deze hele problematiek niet direct vanuit de vraag of het juridisch wel klopt. Ik ben jurist. Ik heb veel op met het recht, maar ook weer niet zo veel dat het recht voor mij primair is en de ethiek secundair. Nee, de ethiek is voor mij primair en het recht secundair. Als het ethisch niet deugt, lap ik het aan mijn laars. Dat kan ik u hier rustig meedelen. Dat doe ik niet, zo zit ik in elkaar. Dat is een houding, maar die heeft mij in het leven ver gebracht.

De heer **Nijboer**:

Ik wil nog even terug naar de trustkantoren, hun functie en het leveren van bestuurders van ondernemingen die hier verder niet veel omhanden hebben. Ze voldoen nog net aan de substance-eisen. Dat is ook een van de taken van de trustkantoren. Hoe kijkt u daartegenaan? Zijn dat bestuurders?

De heer **Van Mourik**:

Het is de vraag wat u onder «bestuurder» verstaat. Neem dat brievenbusgedoe. Daar zit iemand die formeel de kwalificatie van bestuurder heeft, maar dat verder niet is. Daar zitten andere mensen achter. Die lopen aan

de leiband van degene ten behoeve van wie die trust is ingesteld, bijvoorbeeld.

De heer **Nijboer**:
Ja.

De heer **Van Mourik**:
Het recht wordt hier eigenlijk misbruikt. Het is een vorm van misbruik van recht. Daar is het recht niet voor, het recht is er om te ordenen, niet om te wanordenen. Men maakt gebruik van het recht om als het ware financiële wanorde te scheppen, gezien vanuit de fiscus, vanuit de overheid.

De heer **Nijboer**:
En wat is die wanorde dan precies naar uw oordeel?

De heer **Van Mourik**:
Pardon?

De heer **Nijboer**:
Wat is die wanorde precies, naar uw oordeel?

De heer **Van Mourik**:
Die wanorde houdt het volgende in. Als er met geld wordt geschoven ... Neem die zaak die ik recentelijk naar aanleiding van de Panama Papers heb behandeld. Dat kantoor in Amsterdam speelt daarin een bepaalde rol, als aandeelhouder en waarschijnlijk ook als bestuurder. Dat is wanorde creëren. Je gaat met geld schuiven, wat in ieder geval zeker onjuist is jegens een bepaald land. Men wil onder de regels van een bepaald land uit komen. Daartoe schuift men het geld vanuit Nederland weer terug naar Ecuador. Met dat geschuif bedoel ik wanorde, financiële wanorde. Daar kan ik niet zo goed tegen.

De heer **Nijboer**:
Nee. Daar zou u nooit aan meewerken.

De heer **Van Mourik**:
Nee.

De heer **Van Dam**:
Ik wil hier even op doorgaan. Ik zit een beetje met het volgende. U zegt «ik heb zelf niet in deze praktijk gezeten», maar u vindt er wel van alles van. Ik heb ook het idee dat met het klimmen der jaren uw standpunt over dit soort dingen er steeds overzichtelijker uit gaat zien. Dat is misschien wel heel goed. Verkondigt u nu uw mening hierover, of is dit de gangbare mening binnen het notariaat?

De heer **Van Mourik**:
Ik denk dat het de mening is van het notariaat. Ik heb voldoende contacten met de KNB en met collega's in Nederland. Ik zit helemaal in het notariaat. Ik heb zo veel vrienden in het notariaat en ik ken ook veel hoogleraren notarieel recht. Wat ik vertel, is de mening van het notariaat in zijn algemeenheid.

De heer **Van Dam**:
Om het even fijn te slijpen op hoofdlijnen: de mening is dat de notaris vooral de publieke functie uit moet oefenen en in mindere mate de dienstbare, commerciële functie. Zeg ik dat zo goed?

De heer **Van Mourik**:

Dat zegt u heel goed. Naar mijn smaak is het zelfs zo dat, hoewel we na de wijziging van de Wet op het notarisambt in 1999 een tijdje hebben gehad dat men de grenzen van het ondernemerschap ging opzoeken – het was ook wel te verwachten dat dat zou gebeuren – je momenteel duidelijk weer een tendens ziet in de richting van «waarom is de notaris op aarde?». Welnu, die is er niet om ondernemer te spelen, die is op aarde om het publieke belang te dienen.

De heer **Van Dam**:

Hoeveel notarissen zijn er in Nederland?

De heer **Van Mourik**:

Het is wat teruggelopen de afgelopen jaren, maar ik denk dat het er tussen de 1.300 en 1.400 zijn.

De heer **Van Dam**:

Hebt u er zicht op hoeveel van die 1.400 notarissen zich met dit specifieke ondernemingsrecht bezighouden, als ik het zo mag noemen?

De heer **Van Mourik**:

Daar heb ik weinig zicht op, maar ik kan het wel aardig schatten, denk ik. Zo veel kundigheid heb ik wel in deze wereld. Ik schat dat het een man of tien is.

De heer **Van Dam**:

Een man of tien. Kunt u ...

De heer **Van Mourik**:

Man of vrouw trouwens.

De heer **Van Dam**:

Man of vrouw, zeker.

De heer **Van Mourik**:

Je moet opletten tegenwoordig.

De heer **Van Dam**:

Ik ben bij het ambt van notaris zo vrij om niet naar het aantal fte te vragen. Ik ga er maar van uit dat het een-op-een is. Waar bevinden die tien zich? Daar bedoel ik mee: zijn het eenpitters, of bevinden ze zich op een kantoor met meerdere bloedgroepen?

De heer **Van Mourik**:

Ik denk dat het zich overwegend afspeelt ... Ik baseer mij op de casus die mij regelmatig worden voorgelegd.

De heer **Van Dam**:

Wij kennen maar één casus. Dat was ook mijn eerste vraag. Ik vind het een beetje wankel als u zich op één casus grondt. Legt u eens uit hoeveel casussen u hebt gezien.

De heer **Van Mourik**:

In die casus ging het niet om één casus, maar om drie of vier.

De heer **Van Dam**:

Hoe vaak hebt u in de afgelopen periode zo'n casus voor uw neus gehad, kennelijk veelal door journalisten aangedragen, die over dit soort structuren gaat?

De heer **Van Mourik**:

In de afgelopen drie of vier jaar heb ik, afgezien van de Panama Papers, nog vier zaken gezien.

De heer **Van Dam**:

En dat waren situaties waarin dat aspect ...

De heer **Van Mourik**:

Waarvan ik het redelijke vermoeden heb dat er iets kan spelen wat niet deugt. Wat is de zin daarvan, denk ik dan.

De heer **Van Dam**:

Dan gaat het over het oprichten van rechtspersonen ten behoeve van internationale financiële dienstverlening?

De heer **Van Mourik**:

Ja, niet alleen rechtspersonen maar ook commanditaire vennootschappen. Dan kom ik misschien nog verder dan die vier. Ik vergeet die commanditaire vennootschappen zelf ook, maar als ik die erbij tel, kom ik op een hoger aantal uit.

De heer **Van Dam**:

Ik stel voor dat we aan het einde van het verhoor nog een klein college commanditaire vennootschappen uitwisselen.

De heer **Van Mourik**:

Uitstekend.

De heer **Van Dam**:

U zegt: ik heb een vier- of vijftal of misschien nog meer van die situaties gehad de afgelopen jaren; daar heb ik mij in verdiept. U zegt dat van de 1.400 notarissen in Nederland er zo'n 10 zijn die zich hierin min of meer gespecialiseerd hebben.

De heer **Van Mourik**:

Maximaal tien.

De heer **Van Dam**:

Gisteren hadden we hier een kantoor waar zowel belastingadviseurs als notarissen in zitten. Zitten die mensen in dat soort constructies, dat soort kantoren? Of zijn het ook eenpitters?

De heer **Van Mourik**:

Nee, van dat soort kantoren van naam en faam kan men het gerechtvaardigde vermoeden hebben dat ze zich op dat terrein begeven.

De heer **Van Dam**:

Dan is bijna de volgende vraag: welke kantoren zijn dat dan? Als het er maar tien zijn in Nederland ... Gisteren hebben we hier Loyens & Loeff gehad. Wat zijn de andere kantoren waarover u het hebt?

De heer **Van Mourik**:

Ik weet niet of ik hier namen van kantoren moet noemen. Dat vind ik een beetje problematisch, omdat ik nog verder moet als ik dadelijk buiten kom. Ik kan u wel namen noemen waarvan ik zeg «dat is niet helemaal zuiver». Althans, daar bestaat betrokkenheid bij dit soort vennootschappen. Nogmaals, juridisch en ook fiscaal zou het nog geen reden hoeven zijn om die mensen te veroordelen. Ik let alleen op de ethiek.

De heer **Van Dam**:

Daar wil ik met u even over doorpraten. Ik denk namelijk dat er wel degelijk constructies denkbaar zijn die helemaal prima zijn en waarin om moreel juiste redenen Nederland een rol vervult, temidden van de landen in de wereld. Of is uw opinie dat iedere constructie niet deugt?

De heer **Van Mourik**:

Nee, allesbehalve. Weer de vraag: hoe bedoelt u dat? Ethisch gezien kun je bij veel constructies vragen stellen. Je kunt het volgende zeggen. U hebt het geld hier verdiend, in Nederland. U hebt er hard voor gewerkt; van harte proficiat met het feit dat u zo veel geld hebt. Maar vindt u het netjes om dat geld naar een eiland in het Caribisch gebied te brengen om het hier te onttrekken aan box 3, bijvoorbeeld?

De heer **Van Dam**:

Dat begrijp ik. Maar we zijn het er toch over eens dat er in het internationale handelsverkeer rechtspersonen worden opgezet, ook in Nederland, met een volstrekt legitiem doel?

De heer **Van Mourik**:

Ja, daar zijn we het over eens.

De heer **Van Dam**:

Nog even over uw vraag of u hier namen moet gaan noemen. Daar heb ik zelf ook nog even over nagedacht. Ik denk dat we dat niet moeten doen, ook omwille van de reputatie van kantoren. Dan hebben we een gedeeld belang, denk ik. Ik trek wel de conclusie, en die wil ik even checken, dat u zegt dat het om dit soort samengestelde kantoren gaat, om het zo te noemen.

De heer **Van Mourik**:

Ja, vaak zijn het samengestelde kantoren, waarbij de initiatieven veelal worden genomen door de fiscalisten van die kantoren, samen met de advocatuur. De notaris wordt dan ingezet als kruiwagen.

De heer **Van Dam**:

Dat is helder.

In het verlengde hiervan wil ik met u spreken over de vraag hoe de notaris nu aan zijn klanten komt. Dan heb ik het niet over de aan- of verkoop van een huis of de huwelijksvoorwaarden. Dan heb ik het over het oprichten van rechtspersonen en wat daarbij in het kader van het onderzoek van deze commissie zoal aan de orde komt.

De heer **Van Mourik**:

Veelal zullen het goede relaties zijn met fiscalisten en met accountants, die ook een zekere rol spelen. Accountants en fiscalisten schakelen een notaris in. Meestal schakelen ze, tenzij de persoon zelf goede connecties heeft met een notaris, de zogenaamde huisnotaris in. Als die er niet is, wordt vaak door de accountant of de belastingadviseur in een bepaalde

richting gestuurd, zo van «dit lijkt ons wel een heel goede notaris, hoor; daar werken wij heel veel mee samen, dat is een heel kundige man». Of die man kundig is, is vers twee. Wat ik zo zie, heeft vaak met kundigheid niets te maken. «Kundig» betekent hier: die doet wat wij willen, die stelt bijvoorbeeld geen vragen. Dat vind ik heel kwalijk, geen vragen stellen. Dus niet dat je meewerkt, maar dat je geen vragen stelt over de bedoeling van het hele zaakje.

De heer **Van Dam**:

U hebt zelf aangegeven dat je als notaris ... Ik heb hier de tekst. Ik lees het even voor: De notaris is verplicht zijn dienst te weigeren wanneer naar zijn redelijke overtuiging of vermoeden de werkzaamheid die van hem verlangd wordt, leidt tot strijd met het recht of de openbare orde. Er staat nog een aantal andere dingen achter waarvan ik veronderstel dat u ze uit uw hoofd kent. De gedacht is helder. We kennen het verschil tussen belastingontduiking en belastingontwijking. Dat zult u ook wel kennen. Valt belastingontwijking onder «strijd met het recht of de openbare orde»?

De heer **Van Mourik**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Oké. En het valt ook niet onder uw «kennelijk ongeoorloofd doel of het ongeoorloofd doel»?

De heer **Van Mourik**:

Nee, daar valt het zeker niet onder. Ik heb ook vaak van doen met iets wat hier niet direct aan de orde is, namelijk de erfbelasting. Die is in Nederland volgens sommigen te hoog en volgens anderen altijd te hoog: iedere cent die je betaalt is te veel, dus moet dat geld met kunst- en vliegwerk naar het Zwitserse kanton Zug gebracht worden. Wat gebeurt er dan? Ik zal u één voorbeeld geven waar ik me groen en geel aan erger. U mag rustig weten, ik heb zelf een huis in Zwitserland gehad. Maar ik ben gewoon in Nederland blijven wonen. Ik deed het niet voor de erfbelasting, maar omdat ik van skiën houd en van bergwandelingen. Er zijn mensen die vlakbij een vliegveld in Zwitserland wonen. Ik heb die ontmoet in een bar. Daar zijn er trouwens ook veel van. In zo'n bar zeg je dan: waar woont u? Dan krijg je als antwoord: ik woon in Laren, maar formeel woon ik daar en daar, vlak bij het vliegveld. Als je vraagt hoe dat dan gaat, krijg je het antwoord: ik woon formeel hier en als ik hier tien jaar woon, is mijn hele vermogen van 10 miljoen vrij van erfbelasting, dus krijgen mijn kinderen het hele vermogen. Die mensen gaan iedere maandagmorgen of drie keer per week met het vliegtuig naar Nederland.

De heer **Van Dam**:

Ik kan mij voorstellen dat u daar wat van vindt, maar mijn vraag is als volgt. Stel, iemand komt bij u. U bent actief notaris. De constructie die wordt opgezet, is vrij duidelijk en ook in de gezelligheid van de passeer-kamer gericht op belastingontwijking. Wat doet u dan als notaris?

De heer **Van Mourik**:

Als het echt belastingontwijking is ... Het hangt een beetje van de aard van de transactie af. Wat gebeurt er nu precies? Vaak speelt er veel meer mee. Als er tevens mensen worden ingezet als bestuurder van een bv, terwijl ze helemaal niks te besturen hebben en als er bv's worden opgericht, alleen om de bv's vervolgens weer te liquideren, dan moet je daar niet aan

meewerken. Je moet je verdiepen in de transactie. De ene deugt, en dat is dan een gerechtvaardigde manier van ontwijking.

De heer **Van Dam**:

U zegt: de ethiek houd ik boven het recht. Daar doet u spannende uitspraken over. Ik denk dan bij mijzelf: die man geef ik van harte de publieke functie in handen. Maar als het op belastingontwijking aankomt, begint u ineens ...

De heer **Van Mourik**:

Nee, ik zal u zeggen waarom. Als notariële functionaris heb ik ook een dienstverleningsplicht. Dat speelt natuurlijk ook een rol. Ik moet een afweging maken. Ik kan het ethisch nog zo belabberd vinden ... Als u eens wist wat ik allemaal ethisch belabberd vind! In deze samenleving is dat niet zo moeilijk. Dan zou ik mijn rol als notaris helemaal niet kunnen vervullen. Ik moet ook accepteren dat mensen volstrekt onethisch handelen. Maar juridisch kan het. En een rechter zal mij niet vragen «en mijnheer Van Mourik, wat vindt u ervan, ethisch bezien?». Nee, die vraagt mij: vindt u dat het juridisch kan, ja of nee? Juridisch kan het. Ik mag niet weigeren enkel omdat mijn persoonlijke ethische standaarden misschien anders zijn dan die van anderen. Dat dat laatste het geval is, daar ben ik inmiddels ook wel achter.

De heer **Van Dam**:

Dus dat betekent dat als ik met een constructie kom die evident belastingontwijking in zich heeft, u die passeert?

De heer **Van Mourik**:

Nee. Er zijn heel veel situaties waarin belastingontwijking aan de orde is. Het gaat om de manier waarop dat gebeurt. Neem erfbelasting of box 3. Er zijn allerlei manieren om de belasting te ontwijken en geld vanuit box 3 naar box 2 of box 1 te sjouwen. Dat is aan de orde van de dag, zeker met deze rentestanden. Dat is belasting ontwijken of ontgaan, zo u wilt. Maar dat mag. Maar als het gaat om internationale verhoudingen en je het geld weg gaat sluizen en daarbij gebruikmaakt van dubieuze rechtspersonen, rechtspersonen die helemaal niet tot doel hebben om als zodanig te functioneren in de samenleving en die alleen maar ...

De heer **Van Dam**:

Ik probeer het nog iets scherper te slijpen. Moet ik u zo begrijpen dat belastingontwijking als effect een kwestie is van «soit, dat gebeurt», maar dat het oprichten daarbij van een structuur, van een rechtspersoon die fout is, niet kan?

De heer **Van Mourik**:

Ja, dat klopt. Als ik een entiteit, zoals dat vaak heet, creëer en dat allemaal onzin en flauwekul is ...

De heer **Van Dam**:

Dat gaat u te ver.

De heer **Van Mourik**:

Dat gaat mij te ver. Dan zeg ik: daar werk ik niet aan mee.

De heer **Van Dam**:

Maar dat iemand met een rechtmatige entiteit foute dingen gaat doen, dat is out of your reach?

De heer **Van Mourik**:

Ja, daar kan ik helaas niets aan doen.

De heer **Van Dam**:

Oké. Zijn er bepaalde rechtspersonen – we hebben het even niet over de commanditaire vennootschap, want daar komen we straks op – nationaal of internationaal, waarbij meteen al alle haren rechtsovereenkomst gaan staan bij u?

De heer **Van Mourik**:

Zodra ik de woorden «Virgin Islands» hoor, ben ik een en al alertheid. Want het gaat natuurlijk om alertheid. Laat je je lijdelijk – het is vooral lijdelijk – dingen aanleunen, of word je meteen actief? Als je de woorden «Virgin Islands» hoort, word je actief, überhaupt als er een Caribisch land bij betrokken is. Zelfs op Curaçao is van alles aan de hand. Het is één corrupte bende daar. Als ik daar iets van betrokkenheid zie, denk ik meteen: opletten nu. Het kan keurig zijn, hoor, maar ...

De heer **Van Dam**:

U zegt «Curaçao, één corrupte bende daar». Dan denk ik bij mezelf: heb ik met de deskundige Van Mourik te maken, de emeritus hoogleraar notarieel recht, of heb ik met de burger Van Mourik te maken die een lekkere opinie heeft over alles?

De heer **Van Mourik**:

Dat loopt door elkaar heen. Het recht op zichzelf ... Het gaat over de notaris in de maatschappij. Daar gaat ook het rapport van de KNB over. In die maatschappij mag je je mening vormen, op basis van feiten die je tegenkomt.

De heer **Van Dam**:

Kunt u mij dan aangeven hoe u uw mening gevormd hebt om te komen tot het idee dat alles op Curaçao ... Dat zou voor ons een uiterst interessante observatie zijn.

De heer **Van Mourik**:

Onder andere door het feit dat er van overheidswege nogal eens bezorgde geluiden klinken omtrent de gang van zaken daar op het eiland. Recentelijk zijn er verkiezingen geweest. Daarbij speelde de heer Schotte een rol, als ik het wel heb.

De heer **Van Dam**:

Nee, uw deskundigheid waar het gaat om de rechtspersonen, bijvoorbeeld de Stichting Particulier Fonds op Curaçao ...

De heer **Van Mourik**:

Op zichzelf kan dat best prima voor elkaar zijn. Daar wil ik helemaal niks van zeggen. Men maakt gebruik van een rechtsfiguur die daar bestaat. Ik ken daar een paar notarissen. Daar zitten best keurige lui bij, maar ook mensen die het niet zo nauw nemen.

De heer **Van Dam**:

Maar goed, mijn vraag was: zijn er bepaalde buitenlandse rechtspersonen waarvan u zegt «daarbij gaan op voorhand alle alarmbellen bij mij rinkelen»?

De heer **Van Mourik**:

De Stiftungen zo links en rechts ... Liechtenstein heb ik al genoemd. Dat is nu wat minder geworden omdat er opgetreden is. Daar speelt heel duidelijk van alles. Als die banken in Luxemburg erbij betrokken zijn, moet je ook opletten. Dat is KBC, geloof ik, in Luxemburg. Als er een kanton in Zwitserland bij betrokken is, ga je opletten. Als je cliëntenonderzoek doet en je vraagt «waar woont u?» ... Ik heb pas een cliënt gehad aan wie ik vroeg: waar woont u precies? Hij zei: feitelijk woon ik daar. Ik vroeg: maar waar staat u ingeschreven? Hij zei: nergens. Ik zei: wat, nergens? Hij zei: ik sta nergens ingeschreven. Ik vroeg: betaalt u nergens belasting? Het antwoord: nee, dat doe ik niet. Blijkbaar slaagt hij er dus in om er niet te zijn bij de burgerlijke stand. Dat is toch ongelooflijk! Ik dacht: wat krijgen we nu! Hij heeft zijn vermogen uiteraard in Zwitserland geparkeerd.

De heer Van Dam:

Nu hebt u zich, zoals u al zei, in het kader van de Panama Papers verdiept in de casus van PLP: Ploum, Lodder, Princen. Kunt u eens vertellen wat u daar bent tegengekomen?

De heer Van Mourik:

Dat is een Ecuadoriaanse verzekeringsmaatschappij, als ik het wel heb; Aseguradora S.A., of zoiets dergelijks. Die had haar geld, waarschijnlijk uit winsten, overgebracht naar een Caribisch eiland: Anguilla. Op een gegeven moment moesten de buffers van Aseguradora worden verhoogd. Daarvoor moest geld terugkomen van Anguilla, als ik het goed heb. Dat ging zomaar niet, want daar werkten de autoriteiten in Ecuador niet aan mee. Toen is er een constructie opgezet met behulp van Mossack Fonseca, waarbij het geld een andere route ging volgen. Het moest van Anguilla naar een Nederlandse bv: San Seb. Dat zal wel «San Sebastian» betekenen, hoewel er van heiligheid weinig te merken is. Er zat er nog eentje tussen, dacht ik: Blue Water. Dat loopt dan allemaal via Infintax en Mossack Fonseca. Het pand van die verzekeringsmaatschappij in Ecuador wordt dan verkocht, zogenaamd. Dat wordt gekocht met een soort huur-koopconstructie. Dat wil zeggen dat je geen eigenaar wordt. De eigenaar blijft dezelfde. Maar je moet wel gaan betalen. Het eigendom gaat pas over op het einde, als alles betaald is. Dan laten ze die bv klappen. Het geld, 1,9 miljoen, is gestort. Dan laten ze die bv, die transactie, als het ware klappen. Dan is er al een hoop betaald, maar het eigendom is nog steeds niet overgegaan, want er is nog niet volledig betaald. Het geld is dan bij de verkoper, die onderneming in Ecuador dus, en daarmee is dan bijna 2 miljoen naar Ecuador verhuisd en kan de bv hier die zorgt voor de transacties, worden opgedoekt.

Zo is het ook gegaan. Het erge is ... Het oprichten van die bv gaat via een medewerker van de notaris. Die richt de bv op. Die medewerker van de notaris neemt ook alle aandelen. Helemaal maf, natuurlijk! Vervolgens worden die aandelen overgedragen aan een persoon van Infintax. Wat gebeurt daar dan? Een heel stappenplan in het Engels ... Als u het wilt zien? Ik heb het bij me, dat stappenplan. Dat is buitengewoon interessant. Dat stappenplan wordt voorgelegd aan de notaris. Stel dat je aan die notaris vraagt: kon u weten wat daar gebeurde? Die notaris kreeg het stappenplan voor zijn neus! Die ziet gewoon wat er gebeurt. Daar staat gewoon in dat de bv zal klappen.

De heer Van Dam:

En door wie wordt dat stappenplan aangeleverd?

De heer Van Mourik:

Ik neem aan ... Ja, door Infintax. Ik heb begrepen dat die inmiddels weer foetsie zijn.

De heer **Van Dam**:

Wat er feitelijk gebeurd is, is verder in de pers ook wel naar voren gekomen. Wat is nu uw observatie? Dit is eigenlijk de enige casus die wij kennen van de Panama Papers waarbij een Nederlandse notaris betrokken is. Wat is uw observatie van de wijze waarop de notaris zijn taak heeft uitgeoefend?

De heer **Van Mourik**:

Mijn observatie? Ik heb tegen de journalisten gezegd dat dit cowboy-gedrag is van een notaris.

De heer **Van Dam**:

Ja, dat begrijp ik. Dat is een mooie term, maar wat is feitelijk ...

De heer **Van Mourik**:

Het gedrag van cowboys is niet passend bij een notaris. Dat zijn wilde gedragingen, opportunistisch gedoe, het koesteren van de goede contacten met Infintax – die waren er natuurlijk – en het gewoon maar doen wat die lui willen, het stappenplan uitvoeren. Daarbij gebeuren er allerlei dingen, zoals een bv oprichten om die vervolgens te laten klappen, een bv oprichten die helemaal geen onderneming gaat uitoefenen, een bv die alleen maar dient ...

De heer **Van Dam**:

U vindt dus eigenlijk dat die notaris te veel de uitvoerder was en te weinig zelfkritisch gekeken heeft naar wat er aan de orde was.

De heer **Van Mourik**:

Een notaris mag daar in het kader van zijn functie, als publieke functionaris, belast met de rechtsorde, de rechtszekerheid – hij heeft een maatschappelijke functie – niet aan meewerken.

De heer **Van Dam**:

En dan veronderstelt u dat die notaris wist dat dit een bepaald doel had?

De heer **Van Mourik**:

Dat wist hij, want het stappenplan ... Die journalisten zijn twee keer bij mij geweest. Ik zei: ik wil nog meer stukken hebben. Ik heb veel stukken gekregen, ik heb ze zelfs bij me. Op basis van die stukken heb ik tamelijk duidelijk kunnen zeggen ... Ik ben wat voorzichtig, al wijk ik die indruk misschien niet, als kantoren in het geding kunnen komen.

De heer **Van Dam**:

Goed. Dan wil ik nog met u praten over het toezicht op de notaris. We hebben het net al even gehad over de regels; de zin die ik voorlas. Kunt u kort schetsen aan welke regels een notaris zich moet houden en wie er met hem meekijkt bij de uitoefening van zijn beroepspraktijk?

De heer **Van Mourik**:

Ja. Er is een hele reeks regels. Allereerst is er de wet.

De heer **Van Dam**:

Welke wet?

De heer **Van Mourik**:

De Wet op het notarisambt. Die is in 1999 ingrijpend aangepast. Toen is het ondernemerschap er wat nadrukkelijker in gekomen, maar het blijft een wet op het notarisambt. Het is een ambt en een ambtenaar vervult een deel van de staatstaak. Het is de Wet op het notarisambt, en een caféhouder heeft geen ambt. Hij wordt benoemd door de overheid en heeft een deel van de staatstaak uit te voeren. Weliswaar moet hij zijn eigen inkomen vergaren, maar dat hoort bij het ondernemerschap. Overigens zit dat er van oudsher in: hij moet zijn eigen broek ophouden. Dat is de wet. Dan zijn er de beroeps- en gedragsregels van de KNB. Je hebt ook nog verordeningen, die dus meer een wetgevende betekenis hebben, en je hebt dus beroeps- en gedragsregels. Verder heb je de Wwft (Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme), die natuurlijk heel belangrijk is. Daarnaast zijn er de ethische normen die een mens moet hebben, maar die liggen niet formeel vast. Ik zeg dat hierom, omdat het notariaat dat onderkent. Sinds kort worden er namelijk eindelijk weer eens, alvorens iemand notaris wordt, gesprekken gevoerd met die man of vrouw: wat is dat voor iemand? Dat is lang niet zo geweest. Vroeger moest je keurig in jacquet naar ...

De heer **Van Dam**:

Wie voert dat gesprek dan?

De heer **Van Mourik**:

Daar is een commissie voor, dacht ik.

De heer **Van Dam**:

Met notarissen?

De heer **Van Mourik**:

Ik neem aan dat daar ook notarissen in zitten.

De heer **Van Dam**:

En is er ook vanuit de KNB een bepaald iets waaraan je moet voldoen?

De heer **Van Mourik**:

De KNB heeft de zorg voor een goede beroepsuitoefening in zijn algemeenheid.

De heer **Van Dam**:

Want alle notarissen zijn lid van de Koninklijke Nederlandse Broederschap.

De heer **Van Mourik**:

Ja, de Koninklijke Notariële Broederschap. Dat is een verplicht lidmaatschap. De KNB kan onder andere zaken voorleggen aan de tuchtrechter als zij vindt dat iets nader onderzocht moet worden.

De heer **Van Dam**:

En hoe past het Bureau Financieel Toezicht hier in?

De heer **Van Mourik**:

Het Bureau Financieel Toezicht gaat over de uitvoering van de regels die samenhangen met de wijze waarop de notaris zijn financiën beheert. Denk aan de derdengelden, zoals dat heet, de kwaliteitsrekening van de notarissen, die heel zwaar weegt. De kwaliteitsrekening is ongelooflijk belangrijk. Misschien is die wel de essentie van het vertrouwen dat de

samenleving heeft in de notaris. Die rekening mag dus ook niet worden gebruikt als een soort bankrekening. Ik ken gevallen waarin geld jarenlang bij de notaris staat, alleen maar om het te onttrekken aan het zicht. Dat vind ik droevig, treurig. Dan ben je gewoon een bankrekening. Bij de bank krijg je geen rente en bij de notaris krijg je waarschijnlijk ook weinig of geen rente, maar het geld staat er wel.

De heer **Van Dam**:

Het Bureau Financieel Toezicht houdt toch een soort integraal toezicht?

De heer **Van Mourik**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Wat houdt dat in, in de dagelijkse praktijk van een notaris?

De heer **Van Mourik**:

Notarissen worden geregeld gecontroleerd.

De heer **Van Dam**:

Men komt op bezoek?

De heer **Van Mourik**:

Ja, ze komen op bezoek.

De heer **Van Dam**:

Aangekondigd, onaangekondigd?

De heer **Van Mourik**:

Meestal wordt het op heel korte termijn aangekondigd, zodat je weinig tijd hebt om de zaak op orde te brengen.

De heer **Van Dam**:

Komen ze dan alleen je rekening controleren, of komen ze de bedrijfsvoering ...

De heer **Van Mourik**:

Nee, ze komen de hele administratie controleren.

De heer **Van Dam**:

Dat Bureau Financieel Toezicht doet dat niet alleen voor het notariaat.

De heer **Van Mourik**:

Ook voor de deurwaarders. Ook daarover is de laatste jaren nogal wat discussie geweest: was het toezicht wel adequaat genoeg?

De heer **Van Dam**:

Mij gaat het om het volgende. Als ik notaris ben, heb ik dan het idee dat ik periodiek gecontroleerd word, dat er toezicht op mij is, of kan ik in redelijke zelfstandigheid, zonder dat ik ... Staat er nog iemand boven mij?

De heer **Van Mourik**:

Je wordt niet ieder jaar gecontroleerd, over het algemeen. De kans bestaat dat men pas laat tot de ontdekking komt dat het niet klopt, dat het mis is op het kantoor. Die kans bestaat. Maar ja, je kunt niet de hele dag iemand van het Bureau Financieel Toezicht op bezoek hebben.

De heer **Van Dam**:

Nee, je zou ook mogen hopen dat het niet nodig is, dus dat er een soort eigenstandige ...

De heer **Van Mourik**:

Daar ben ik het helemaal mee eens, je zou mogen hopen dat dat niet nodig is. Maar helaas, de wereld zit anders in elkaar. In alle sectoren van de samenleving doen zich misstanden voor, ook in het notariaat.

De heer **Van Dam**:

We hebben het al gehad over uw observaties van de manier waarop het notariaat zich in de loop der jaren ontwikkeld heeft op dat vlak. Ik laat dat dus maar even, maar ik begrijp wat u bedoelt.

Ik heb een wat criminele vraag: kan een notaris de kluit echt belazeren? We hebben wel opmerkingen gehoord over antedateren, prijzen die niet marktconform zijn en sideletters. Ik wil niet de indruk wekken dat dit de gangbare praktijk is, maar als commissie willen wij ons een beeld vormen van wat er in de relatie tot het opzetten van rechtspersonen mogelijk is.

De heer **Van Mourik**:

De notaris is bij machte om de hele zaak te belazeren, als hij dat wil. Als hij verkeerd wil, kan hij dat.

De heer **Van Dam**:

Wat zou in het kader van het onderzoek waar wij ons op richten, voor de hand liggende manieren zijn om dat te doen?

De heer **Van Mourik**:

Denk aan volmachten, aan legalisaties en dat soort dingen. Van wie is die handtekening in dat dossier? Is dat wel goed gecontroleerd? Als de notaris het zou willen ... Het zijn er buitengewoon weinig, maar u vraagt mij naar de mogelijkheid.

De heer **Van Dam**:

Ik kan alleen maar benadrukken dat mijn beeld ook is dat dit in het notariaat zelden of nooit voorkomt, maar het gaat om de vraag wat de aangrijpingspunten zijn.

De heer **Van Mourik**:

Het kan.

De heer **Van Dam**:

Kunt u uitleggen wat er met een volmacht mogelijk is?

De heer **Van Mourik**:

Kunt u de vraag herhalen?

De heer **Van Dam**:

U had het net over een volmacht. Wat is dan de optie?

De heer **Van Mourik**:

Het probleem met een volmacht is, zeker bij volmachten uit het buitenland, dat je geen goed zicht hebt op de vraag wie die handtekening heeft gezet. Er zijn wel methodes om via de ambassade of zo een en ander te legaliseren, maar het is de vraag of het allemaal klopt. De afstand is te groot, je hebt er geen zicht op. In bepaalde aktes zag je «representation

without signature», dus bepaalde manieren van vertegenwoordiging die niet direct verwijzen naar een volmachtgever. Iemand handelt op eigen naam, maar dan voor een ander.

De heer **Van Dam**:

Een soort volmacht aan toonder?

De heer **Van Mourik**:

Ja, juridisch noem je dat middellijke vertegenwoordiging. Zoiets is het dan.

De heer **Van Dam**:

Maar begrijp ik goed dat ook de Nederlandse notaris een rol heeft bij het legaliseren van volmachten van rechtspersonen uit een volstrekt andere jurisdictie?

De heer **Van Mourik**:

In principe is het een van de belangrijke taken van een notaris om na te gaan wie de achterman is, zoals dat heet. Er zit wel iemand op kantoor, maar wie is dat dan? Dat is dan een mevrouw of een meneer van Infintax. Ja goedemiddag, maar wie vertegenwoordigt u dan wel? Is wel voldoende gecontroleerd of dat een duidelijke volmacht is? Of zit u daar een beetje omdat u daar nu eenmaal werkt? Een van de belangrijkste taken van de notaris is het cliëntenonderzoek: wie zijn de partijen bij de akte?

De heer **Van Dam**:

Ik plaats u even in de situatie dat u die notaris bent die wordt uitgenodigd om hier in Nederland namens een in Panama bij het advocatenkantoor Mossack Fonseca gevestigde rechtspersoon iets op te zetten. U pakt uw taak goed op. U pakt het telefoonboek van Panama, want dat hebt u liggen. U belt het nummer. En dan?

De heer **Van Mourik**:

Wat we straks al zeiden, vaak is het nogal moeilijk om met zekerheid te weten dat het allemaal klopt. Vragen stellen en vragen stellen. Dat is wat de notaris moet doen. Vragen stellen. Soms heeft iemand pech gehad. Ik kan mij het geval Yukos herinneren, die failliete Russische oliemaatschappij. Een Nederlandse notaris die buitengewoon goed bekend staat, een buitengewoon keurige man, is er toch nog ingetuind toen het ging om de vraag of de curator van Yukos wel bevoegd was. Dat bleek niet het geval te zijn. Ook al doe je nog zo je best en ben je nog zo te goeder trouw, je kunt in een situatie geraken dat je zegt tjongejonge. De praktijk is altijd weerbarstiger dat je in je stoutste dromen kunt vermoeden.

De heer **Van Dam**:

Zit je dan als notaris tussen rechtsweigering ...

De heer **Van Mourik**:

Dienstweigering.

De heer **Van Dam**:

Dienstweigering. En wat is het andere uiterste van die scope?

De heer **Van Mourik**:

De dienstverleningsplicht.

De heer **Van Dam**:
Ja. Daar zit je tussenin?

De heer **Van Mourik**:
Daar zit je tussenin.

De heer **Van Dam**:
En de schuif wordt ...

De heer **Van Mourik**:
Je moet gegronde redenen hebben. Wat is dan vaak het advies aan notarissen? «Als u ernstig twijfelt, dan zegt u: ik weiger dienst.» Ik kan naar de rechter stappen om te zien of ik een gegronde reden had om mijn dienst te weigeren. Dan moet de rechter maar zeggen: ja of nee. Maar ik ben geneigd om eerder te zeggen «weigeren» dan «ik verleen mijn dienst». Dat ligt bij sommigen heel anders.

De heer **Van Dam**:
En maakt de notaris daarbij ook gebruik van derden, van bureaus die er zijn om uit te vogelen wie er precies achterzit?

De heer **Van Mourik**:
Dat is mij niet bekend.

De heer **Van Dam**:
Is er ook sprake van collegiaal overleg, dus dat je denkt «jongens, wat moet ik hiermee, laat ik Van Mourik eens bellen om te horen wat die ervan vindt»?

De heer **Van Mourik**:
Gelukkig bellen ze mij ook regelmatig. Dat vind ik wel prettig.

De heer **Van Dam**:
Ook in levende kwesties?

De heer **Van Mourik**:
Ja. Ik word nog weleens geraadpleegd, ja. Blijkbaar weet men dat ik me met dit soort dingen bezighoud. Je moet ook een beetje geluk hebben. Je kunt een hoop pech hebben, dus dat je echt alles gedaan hebt, maar dat het toch mis is.

De heer **Van Dam**:
Goed. Ik wil het hierbij laten voor dit moment.

De heer **Nijboer**:
We hadden het zojuist over Infintax en het stappenplan. Het zou goed zijn als u na afloop van het verhoor het stappenplan aan de griffier overhandigt, zodat wij er kennis van kunnen nemen. U hebt behoorlijke uitspraken gedaan over het notariaat. «De notaris gedraagt zich als een mak schaap en laat zich meeslepen door mensen die het verdommen om belasting te betalen.» Zelf hebt u al de cowboyuitspraak aangehaald. «Bij het opzetten van belastingconstructies gedraagt de notaris zich nu te vaak als een soort handlanger die hand- en spandiensten verricht in zaken die op z'n minst twijfelachtig zijn.» U gaf ook aan: naast de zaak-Ecuador heb ik nog drie of vier andere zaken onder ogen gezien die hierop wijzen. Kunt u daar nog wat over zeggen? Dit zijn behoorlijke uitspraken over het

notariaat, in ieder geval rondom de Zuidas, zoals u het zelf zegt. Die vragen om rechtvaardiging.

De heer **Van Mourik**:

Het probleem zijn met name die commanditaire vennootschappen ...

De heer **Nijboer**:

Daar komen we nog op.

De heer **Van Mourik**:

... en ook stichtingen. Ik heb die gevallen al genoemd. Er is het geval van de eenpitter: één notaris bij een heel groot internationaal kantoor in Amsterdam. Die notaris is overigens recentelijk uit zijn ambt gezet wegens gebrek aan kwaliteit, onder andere. Maar ik wil die naam liever niet noemen.

De heer **Nijboer**:

U hoeft van mij niet per se namen te noemen. U zei: ik heb drie of vier zaken. We hebben er één behandeld, die is bekend in de media. Kunt u wel schetsen wat daar gebeurde? San Sebastian hebben we net besproken. Dat is een zaak. Kunt u nog een andere casus beschrijven?

De heer **Van Mourik**:

Dan kom ik weer op het gebruik van commanditaire vennootschappen. Dat gaat ook via bv's.

De heer **Nijboer**:

Prima.

De heer **Van Mourik**:

Die commanditaire vennootschap is een overeenkomst. Het vergt veel juridisch vernuft om zo'n ding goed op te zetten. Een bv is commanditaire vennoot. Die commanditaire vennoot is sowieso al niet aansprakelijk voor meer dan zijn deelname. Er wordt geschoven met eigendomsrechten. Een beherende vennoot heeft 0,0001% van het vermogen en de commanditaire vennootschap heeft 99,9999% van het vermogen. Die beherende vennoot is eigenlijk helemaal niks. Die doet ook helemaal niks. Ik heb toen ook de vraag gesteld: wat doet die beherende vennoot eigenlijk? Die doet niks, het gaat erom om vermogen te plaatsen bij die commanditaire vennoot. Dan stel ik vragen, zo van «waarom doet u dat dan?» Dan is het antwoord: fiscaal is dat voordeliger. Is het dan niet bedenkelijk, is dan mijn vraag. Dan zeggen ze: nee, dat is niet bedenkelijk. Daar moet ik dan soms op afgaan, omdat ik dat niet kan overzien. Ik ben immers geen fiscalist. Ik kan fiscale zaken wel aardig overzien, maar ik ben geen fiscalist. Het waren geen cliënten van mij, hoor.

De heer **Nijboer**:

Nee, dat begrijp ik.

De heer **Van Mourik**:

Het gaat om zaken die ik zie. Dan wordt er geschoven met bv's die commanditaire vennoot zijn en dan is er een beherend vennoot – dat kan overigens ook een bv zijn – die 0,0001% ... De winst valt dan helemaal bij die commanditaire vennoot, die dus ook niks uitvoert.

De heer **Nijboer**:

Om fiscale redenen.

De heer **Van Mourik**:
Om fiscale redenen.

De heer **Nijboer**:
Dat is de enige reden?

De heer **Van Mourik**:
Ja, dat mag ik aannemen?

De heer **Nijboer**:
Daar moeten notarissen niet aan meewerken, zegt u.

De heer **Van Mourik**:
Nee, dat heb ik niet gezegd. Ik heb gezegd: het is de vraag of dit allemaal wel klopt. Dat is de vraag. Ik heb niet gezegd ...

De heer **Nijboer**:
En dat is een gegronde reden om er niet aan mee te werken?

De heer **Van Mourik**:
Nee, er is een gegronde redenen om in ieder geval te onderzoeken of dit wel allemaal klopt.

De heer **Nijboer**:
U hebt de casus gezien, toch?

De heer **Van Mourik**:
Ik heb die casus gezien, ja.

De heer **Nijboer**:
En u vindt dat het onvoldoende is onderzocht?

De heer **Van Mourik**:
Nu ja, ik heb daar vragen over gesteld. Men heeft het mij voorgelegd. Ik raakte er op een andere manier bij betrokken. Ik zit nogal in de personenvennootschappen. Het ging mij erom hoe je dat contractueel inricht. Het gaat dus om de contractuele inrichting van zo'n overeenkomst. Daarover heb ik een boek geschreven, vandaar dat men dan vraagt: wat vind jij daarvan dat ze het zo inrichten; mag dat wel? Het zijn puur juridisch-technische vragen. Alleen zie je dan dus wat er gebeurt.

De heer **Nijboer**:
U zegt: om fiscale redenen is er onvoldoende doorgevraagd.

De heer **Van Mourik**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Hebt u nog een ander voorbeeld? Dit was het tweede voorbeeld.

De heer **Van Mourik**:
Ik heb op een gegeven moment een advies gegeven inzake ... Het ging om onroerend goed of zo of misschien wel over een echtscheiding. Ik weet niet eens meer waarover het ging. Het was een jaar of drie, vier geleden. Daarbij moest ik de rekening sturen naar de Virgin Islands.

De heer **Nijboer**:

Naar wat?

De heer **Van Mourik**:

De Virgin Islands. Die heb ik al een paar keer genoemd. Ik had advies gegeven aan een natuurlijk persoon, eigenlijk. Maar dat liep dan weer via iemand anders. Op een gegeven moment stuur ik dan een factuur. Die moet naar de Virgin Islands. Ik heb toen gevraagd: waarom moet die rekening naar de Virgin Islands? Is dat om daar de kosten te laten vallen? Weet ik het! Ik heb het gevraagd: waarom moet dat? Toen was het antwoord: dat maken wij wel uit, naar wie die rekening moet. Ik zei toen: dat weet ik niet, want dat hangt ervan af aan wie ik de dienst verleen. Nee, de rekening moest op naam van ... En toen kwam er de naam van een Ltd ergens op de Virgin Islands.

De heer **Nijboer**:

Hebt u dat gedaan?

De heer **Van Mourik**:

Ik heb daar de volgende oplossing voor gekozen. Ik heb gezegd: ik stuur de rekening naar een natuurlijk persoon, per adres, daar en daar op de Virgin Islands.

De heer **Nijboer**:

Dus u hebt de rekening wel naar de Virgin Islands gestuurd?

De heer **Van Mourik**:

Ja. Ik had geen ander adres.

De heer **Nijboer**:

En u wilde wel dat de rekening werd betaald.

De heer **Van Mourik**:

Dat is wel zo fijn, ja. En het geld kwam ook keurig netjes over.

De heer **Nijboer**:

U had het ook ergens kunnen melden, denk ik, zo van «dit vind ik behoorlijk problematisch».

De heer **Van Mourik**:

Ik hoef niets te melden. Je hebt ook ongebruikelijke acties, maar ...

De heer **Nijboer**:

Ja, ongebruikelijke transacties, precies.

De heer **Van Mourik**:

... dit was geen ongebruikelijke transactie. Het was niet eens een transactie. Het was een adviespraktijk en ik moet een rekening sturen naar een adres. Dat is geen transactie.

De heer **Nijboer**:

Nou, een rekening sturen is een transactie.

De heer **Van Mourik**:

Mwah.

De heer **Nijboer**:

Jazeker, dat weet ik zeker.

De heer **Van Mourik**:

Ik ben als oud-notaris niet onderworpen aan melding van ongebruikelijke transacties. Maar ik vond het niet zo ongebruikelijk, hoor. Als u denkt dat het ongebruikelijk is, dan ...

De heer **Nijboer**:

Een rekening sturen naar de Virgin Islands?

De heer **Van Mourik**:

Dat is niet ongebruikelijk.

De heer **Nijboer**:

Maar u vond het wel ongebruikelijk?

De heer **Van Mourik**:

Ik vond het wel ongebruikelijk, ja.

De heer **Nijboer**:

Maar u hebt het niet gemeld.

De heer **Van Mourik**:

Nee, ik heb het niet gemeld en volgens mij hoeft dat ook niet.

De heer **Nijboer**:

Nee?

De heer **Van Mourik**:

Nee. Ik moet ook weleens een rekening sturen naar België ...

De heer **Nijboer**:

Dat is niet ongebruikelijk!

De heer **Van Mourik**:

Oké. Ik heb het niet gemeld.

De heer **Nijboer**:

Ik wil met u naar de toekomst. Wij kijken naar de vraag hoe de huidige wetgeving in elkaar zit – daar is ook over gesproken – en hoe de samenwerking is met andere partijen binnen kantoren en anderszins, bijvoorbeeld eenpitters. Wat is er nodig om in de toekomst het ambt van notaris, de publieke functie, in relatie tot het ondernemingsrecht sterker te waarborgen? U wilde iets zeggen over cv's, dus daar mag u mee beginnen.

De heer **Van Mourik**:

De commanditaire vennootschap is een overeenkomst, geen rechtspersoon. Bij een rechtspersoon komt er over het algemeen, op een enkele uitzondering na, een notaris aan te pas: zonder notaris geen rechtspersoon. De neiging bestaat om de notaris eruit te duwen, als het ware, als het gaat om de creatie van juridische entiteiten. Dat gaat bijvoorbeeld spelen bij de wet op de personenvennootschappen. Althans, er is een soort voorontwerp. Een commissie is bezig met die personenvennootschappen. Daar wil men de notaris uit hebben, zodat een rechtspersoonlijkheid bezittende personenvennootschap in de toekomst buiten de notaris om tot stand kan komen.

De heer **Nijboer**:

Wie wil de notaris eruit hebben?

De heer **Van Mourik**:

Dat wil die commissie die een soort voorontwerp heeft gemaakt betreffende de personenvennootschappen. Dat is titel 13 van Boek 7 BW. Een eerder wetsvoorstel is ingetrokken door de heer Opstelten, nadat het door de Tweede Kamer was aanvaard.

De heer **Nijboer**:

Wat zijn dat precies, personenvennootschappen?

De heer **Van Mourik**:

Dat zijn de maatschappen, de vennootschappen onder firma en de commanditaire vennootschappen. Die drie figuren zijn personenvennootschappen. Eigenlijk is dat een overeenkomst. Je kunt er ook vermogen met een rechtspersoon van maken, zodat vermogen eigendom kan zijn van die rechtspersoon. Daar wil men de notaris uit hebben. Dat vind ik hoogst onverstandig, omdat dan verder iedere controle ontbreekt op het ontstaan van die entiteiten. Belastingadvieskantoren, accountantskantoren en advocatenkantoren kunnen het dan zelf doen en dat zullen ze ook doen.

De heer **Nijboer**:

Waarom wil de commissie dat?

De heer **Van Mourik**:

Pardon?

De heer **Nijboer**:

Waarom wil de commissie dat, vanwege administratieve lastenverlichting?

De heer **Van Mourik**:

Vaak speelt het kostenaspect een rol. Nou zeg, het kostenaspect! Een bv kost misschien € 500. Als je een rechtspersoonlijkheid bezittende personenvennootschap, een maatschap, een vennootschap onder firma of een commanditaire vennootschap wilt hebben, zal dat wel wat kosten. Maar laat het € 1.000 kosten. Ik vind dat flauwekul.

De heer **Nijboer**:

Dus dat moet in stand blijven?

De heer **Van Mourik**:

In stand blijven niet. Nu is er geen rechtspersoon, snapt u? Die personenvennootschappen zijn nu geen rechtspersoon, maar puur een overeenkomst. Als het rechtspersonen worden, kun je schuiven met vermogen. Dan wordt het heel anders. Dan is het ook een ander rechtssubject, begrijpt u?

De heer **Nijboer**:

Begrijp ik goed dat er nu bij het oprichten van een commanditaire vennootschap geen notaris betrokken is?

De heer **Van Mourik**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Voor een vof wist ik het ...

De heer **Van Mourik**:

Bij een vof niet en bij een maatschap ook niet; geen notaris.

De heer **Nijboer**:

Terwijl dat toch een belangrijk vehikel is in de internationale ondernemings sfeer.

De heer **Van Mourik**:

Ik heb al vaker gezocht in de literatuur waarom die commanditaire vennootschappen zo populair zijn. Ik ben er in de adviespraktijk bij betrokken. De inrichting van zo'n overeenkomst is nogal juridisch-technisch en toevallig weet ik er wat van af. Ik vraag me af wat die mensen aan het doen zijn. Ik vraag dat dan, maar ik krijg er geen helder zicht op. U kunt dan de vraag stellen of ik niet moet zeggen «daar doe ik niet aan mee, aan die flauwekul». Het is helemaal niet gezegd dat het flauwekul is. Het kan heel degelijk zijn. Alleen, ik kan het niet overzien.

De heer **Nijboer**:

Het geldt ook voor stichtingen, toch?

De heer **Van Mourik**:

Ja, stichtingen is helemaal ... Er wordt al jaren gesproken over het toezicht op stichtingen. Er is helemaal geen toezicht op stichtingen. Alleen al in de sfeer van de anbi's is het, ik wil niet zeggen een jungle, maar met die paar ambtenaren die het moeten controleren ... Er zijn duizenden en duizenden anbi's. Wat daar allemaal gebeurt ... Ik weet zeker dat dat allemaal niet klopt. Ik weet dat zeker omdat ik regelmatig betrokken ben bij die anbi's. Dan zie ik dat er niet wordt voldaan aan de eisen die de wet stelt, dus dat er voldoende afstand is tussen de bestuurders en diezelfde personen in privé, dat het bestuur fatsoenlijk is samengesteld en dat er jaarverslaggeving is. Overigens heeft de VVD, met alle respect, bij een of andere stichting nagelaten de resultaten te publiceren in het Handelsregister.

De heer **Nijboer**:

Ik vind het allemaal hoogst interessant, maar het voert net te ver buiten de onderzoeksopdracht.

De heer **Van Mourik**:

U had het over stichtingen. Op wat daar allemaal gebeurt, ontbreekt ieder toezicht. Dat geldt ook voor Stiftungen.

De heer **Nijboer**:

Is het toezicht op notarissen van voldoende kwaliteit?

De heer **Van Mourik**:

Ik vind wel dat het toezicht op het notariaat de afgelopen jaren sterk is verbeterd. De hoogste tuchtrechter, dus het hof in Amsterdam, worstelde aanvankelijk ook met de problematiek van ambtenaar-ondernemer. Er zijn een aantal uitspraken bekend waarvan ik ook geen chocola kon maken. De laatste jaren is het veel consistentier geworden. Dat is ook wel begrijpelijk, want we hebben meer ervaring met die nieuwe wet en het onderscheid ambtenaar versus ondernemer. Het ambtelijke aspect krijgt, zo blijkt mij uit uitspraken, veel meer het accent dan tien jaar geleden.

De heer **Nijboer**:

Oké.

De heer **Van Dam**:

Ik wil nog even iets vragen over het toezicht op rechtspersonen. U zit al heel veel jaren in het vak. Volgens mij was er vroeger ook iets van een economische controledienst die een bepaalde functie had. U bent de verloskundige van de rechtspersoon, zou ik bijna willen zeggen. Wat gebeurt er daarna? Is er enig toezicht tijdens het leven van een rechtspersoon op die rechtspersoon?

De heer **Van Mourik**:

Er is accountantscontrole. Dan gaat het om de financiële inrichting van die vennootschappen, maar dat is mijn vak niet. Ik bedien mezelf ook van een bv, maar die wordt keurig netjes gecontroleerd door een accountant. Als je een goede hebt, doet die niet wat jij zegt, maar wat de wet hem gebiedt te zeggen.

De heer **Van Dam**:

We hebben hier vorige week de Belastingdienst gehad. Ik weet niet eens of dat nu wel de Belastingdienst was ... In ieder geval werd opgemerkt dat door heel veel rechtspersonen niet wordt voldaan aan de verplichting van het deponeren van jaarstukken. Ik weet dat er naar ik meen in Amsterdam een kelder is bij het Handelsregister waar ook allerlei verloren rechtspersonen worden aangehouden. Hebt u daar enig zicht op?

De heer **Van Mourik**:

Daar heb ik geen zicht op. Ik kan me wel voorstellen dat dat gebeurt, dus dat er niet wordt gepubliceerd. Dat geldt ook voor respectabele stichtingen.

De heer **Van Dam**:

Wat vindt u daarvan?

De heer **Van Mourik**:

Dat kan niet! Ik zat zelf in misschien wel tien besturen van stichtingen. Daar wordt altijd keurig netjes gepubliceerd als het moet. Dat lijkt me volstrekt duidelijk. Als ik bestuurder ben van een rechtspersoon, kan ik mij niet voorstellen dat ik de regels aan mijn laars lap. Je kunt een keer wat vergeten, maar het zijn fundamentele regels. Het rechtsverkeer heeft te maken met rechtspersonen. Die spelen een rol ...

De heer **Van Dam**:

Maar is er toezicht op? Stel dat u het eens vergeet in uw bestuur.

De heer **Van Mourik**:

Daar is niet al te veel toezicht op, denk ik.

De heer **Van Dam**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Ik kijk even naar de andere leden om te zien of er nog vragen zijn. Ik begin bij mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

Gisteren hebben wij een belastingadviseur op bezoek gehad. Die vertelde dat er op dagelijkse basis contact is tussen de belastingadviseurs en de trustkantoren. In de omgeving waarin hij werkt, worden ook notarissen geschetst. Geldt dat ook voor die notarissen die meewerken aan

constructies die misschien wel legaal zijn, maar waarvan u zegt dat er rechtspersonen onder hangen die eigenlijk geen ander doel dienen dan het doorsluizen van geld? Wat denkt u?

De heer **Van Mourik**:

Er is maar een beperkt aantal kantoren dat contacten onderhoudt met belastingadviseurs die zich met de internationale praktijk, zoals dat heet, bezighouden. Het is een beperkt aantal notarissen, dat heb ik in het begin ook gezegd. Tussen die weinige notarissen en die belastingadviseurs zullen de betrekkingen tamelijk intensief zijn. Dan is het niet «notaris», maar gaat het duidelijk op de jan-piet-klaastoer.

Mevrouw **Leijten**:

Ja, dus dan is het ook aannemelijk dat die notarissen zich qua omgeving ophouden in ... Of kunnen ze ook aan de andere kant van het land zitten? Hebt u daar zicht op?

De heer **Van Mourik**:

Als ik e-mailberichten lees, dan is het: Jan, Piet en Klaas. Iedereen kent iedereen, alsof ze iedere week of iedere dag bij elkaar op de koffie zitten. Dan is het is niet «geachte heer» of «goedemorgen». Nee, er wordt heel vriendschappelijk gecommuniceerd. Ik vind het prima als iemand vriendelijk is, maar soms zou een wat zakelijke houding niet misstaan, denk ik.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb geen vragen meer.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Van Mourik, we hebben u de afgelopen anderhalf uur leren kennen als iemand met duidelijke meningen. Er zijn nogal wat dingen langsgesproken. Ik heb nog een paar dingen waarover ik wil doorvragen. U schetst eigenlijk twee situaties waarin zich problemen kunnen voordoen met notarissen. In het ene geval gaat het om eenpitters die helemaal alleen staan en geen collegiale controle hebben. Die zitten te hobbyen in de polder. In het andere geval zitten notarissen in een heel groot kantoor met vooral advocaten. Dan zijn er twee notarissen en misschien één kandidaat-notaris bij. Die kunnen druk ervaren van de advocaten om toch iets mogelijk te maken. Vindt u dat er een Chinese muur zou moeten zitten tussen het advocatenambt en het notarisambt, omdat dat niet onder één dak hoort?

De heer **Van Mourik**:

Ik vind Chinese walls erg belangrijk. Ik heb op een kantoor gezeten met 70 advocaten en zo'n 8 notarissen. Dat was op twee plaatsen, in Arnhem en Nijmegen. Wij hadden Chinese walls.

De heer **Paternotte**:

Maar die hebben niet alle kantoren?

De heer **Van Mourik**:

Nee. Soms eten ze uit dezelfde ruif.

De heer **Paternotte**:

U kijkt natuurlijk naar de wetgever. Vindt u dat wij ...

De heer **Van Mourik**:

Ik vind dat Chinese walls wezenlijk zijn.

De heer **Paternotte**:

Vindt u dat wij die zouden moeten verankeren?

De heer **Van Mourik**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hoe zou dat eruit moeten zien?

De heer **Van Mourik**:

Je moet niet al te groot belang hebben bij elkaars praktijk.

De heer **Paternotte**:

Een account mag over het algemeen niet intern zijn. Vindt u dat dat ook zou moeten gelden voor notarissen in een advocatenkantoor en vice versa?

De heer **Van Mourik**:

Chinese walls betekent dat je een soort waarborg maakt voor de onafhankelijke, onpartijdige positie van de notaris. Het gevaar bestaat dat de notaris zich om financiële redenen leent voor de advocatuur. Dat bedoel ik met Chinese walls. In sommige landen mag een maatschap van advocaten en notarissen niet eens bestaan. Dat kan op zichzelf heel vruchtbaar zijn. Bij ons was het heel vruchtbaar op kantoor, maar dat kan bij ons alleen maar omdat wij af en toe een grote mond konden hebben tegen de advocatuur. Als de advocaten met bepaalde plannen kwamen over dit en dat en zus en zo, deden wij dat niet. De oud-voorzitter van de KNB, Rieter, zat ook bij mij op kantoor. Dat is net zo'n vuurvreter als ik. Wij waren in feite de baas als de advocaten iets wilden.

De heer **Paternotte**:

Het is dus belangrijk om die muren te hebben. Formeel heb je dan die muren. U schetste net dat belastingadviseurs Jan, Piet of Klaas worden genoemd, hoewel die niet binnen hetzelfde kantoor zitten. Informeel is het dus lastig om zo'n muur te bouwen. Heeft die formele muur dan wel zin?

De heer **Van Mourik**:

Ik kan het niet beoordelen. Ik weet dat sommige kantoren een belangrijke belastingpoot hebben. Ik zit daar niet op kantoor, dus weet ik niet hoe ze het daar geregeld hebben. Ik weet niet of ze het goed geregeld hebben.

De heer **Paternotte**:

Even los van deze specifieke casus: heeft een formele Chinese muur of Chinese wall, zoals u het noemt, zin als de mensen aan weerszijden van die muur elkaar Jan, Piet of Klaas kunnen noemen?

De heer **Van Mourik**:

Je mag elkaar wel Jan, Pieter of Klaas noemen, maar het gaat om het volgende. Die scheiding moet je vooral zien in het beheer van de dossiers. Advocaten mogen geen inzage hebben in de dossiers van de notaris. Als dat wel zo is, is het fout. De Chinese wall is een imaginair iets. Het gaat erom of je de dossieradministratie hebt gescheiden. Heb je geen inzage – advocaten zeker niet – in het dossier van het notariaat? Zijn de financiën gescheiden? Met andere woorden, heb je je eigen financiële wereld? Is het mogelijk dat de notaris één ton verdient en de advocaat vier ton? Kan dat?

Dat zal in veel gevallen niet het geval zijn, omdat men in een partnership zit en alle partners evenveel verdienen of in ieder geval via een bepaald systeem worden beloond.

De heer **Paternotte**:

Ik wil nog even naar een volgend punt. U vindt dat een notaris gewoon dienst moet weigeren als er een dubieuze constructie wordt voorgelegd. U schetst dat er veel eenpitters zijn. Over de trustkantoren horen we: als het trustkantoor niet mee wil werken, kunnen we naar de volgende deur, waar misschien wel meegewerkt wordt. Zo kom je altijd op het laagste punt uit. Vindt u dat er een meldplicht zou moeten komen voor notarissen aan wie gevraagd wordt om een akte te passeren die een agressieve belastingplanning faciliteert?

De heer **Van Mourik**:

Het zou heel goed zijn als notarissen die hun dienst weigeren – naar mag worden aangenomen hebben ze daarvoor een goede grond – dat ergens kwijt kunnen, zodat andere kantoren op de hoogte worden gesteld van dat feit.

De heer **Paternotte**:

U zegt: kwijt kunnen. Er zou dus een uitwisseling moeten komen. Zou u ook vinden dat ze het kwijt móeten? Zouden ze het moeten melden?

De heer **Van Mourik**:

Ja, dat zou nog veel mooier zijn, dat je gevallen van dienstweigering moet melden onder aangeving van de redenen waarom je dat gedaan hebt. Dat zou een mooie taak zijn voor de KNB. Er zijn ook vertrouwensnotarissen. Als je echt tobt – de een tobt vaker dan de ander – kun je naar de vertrouwensnotaris toe en hem de vraag voorleggen: dit maak ik mee, wat vind jij daarvan? Als die vertrouwensnotaris je buurman is, is dat wat minder makkelijk dan wanneer het de KNB is.

De heer **Paternotte**:

U zei dat u de directie voeren over doelvennootschappen en cliënten grotendeels onzin vindt. U zegt dat op basis van het onderzoek dat u hebt gedaan naar Infintax en de Panama Papers. Nu zijn er ook grotere trustkantoren, soms zelfs beursgenoteerd. Vindt u dat wat zij doen ook onzin is?

De heer **Van Mourik**:

Ik kan daar niet over oordelen als ik niet voldoende feiten heb, als ik niet weet waarom dat gebeurt.

De heer **Paternotte**:

Het is niet zo dat u nomineerdienstverlening in het algemeen ...

De heer **Van Mourik**:

Nee, dat kan ik niet zeggen. Als ik op basis van feiten tot een conclusie kom, zoals in de zaak van PLP, is dat wat anders dan horen dat er ergens nog iets gebeurt. Dan zou ik feiten moeten zien.

De heer **Paternotte**:

Ik wilde u vragen of u het leveren van nomineerdienstverlening ook een taak vindt die een bank zou kunnen uitvoeren. Hebt u daar een mening over?

De heer **Van Mourik**:
Welke dienstverlening bedoelt u?

De heer **Paternotte**:
Nomineedienstverlening, oftewel het leveren van een directie voor een vennootschap die een andere UBO (ultimate beneficial owner) dient.

De heer **Van Mourik**:
Dat zou ik in strijd achten met de taak van een bank.

De heer **Paternotte**:
Ik heb nog een laatste punt. U schetste tussendoor even een situatie waarin een potentiële klant bij u komt. U vraagt aan die klant waar hij woont. Hij zegt dat hij wel ergens woont, maar dat hij formeel eigenlijk nergens woont en dat hij vermogen in Zwitserland heeft staan. Die ken ik nog niet. Ik weet wel dat sommige mensen stateloos zijn. Die kunnen geen kant op. Andere mensen zijn dakloos. Dit is dus iemand die fiscaal dakloos is en daarvoor zelf kiest. Hij schrijft zich op een gegeven moment uit en woont vervolgens nergens meer. Dat lijkt mij wel het summum van boven de wet staan. Is dat iets wat vaker ...?

De heer **Van Mourik**:
Nee, dit is één geval. Ik heb het als een bijzonder geval genoemd. Mijn ogen vielen uit mijn hoofd toen ik het zag, of eigenlijk mijn oren, omdat ik het hoorde.

De heer **Paternotte**:
U viel van uw stoel?

De heer **Van Mourik**:
Ja, ik dacht: wat nu? Ik zei: hoor ik dat goed, woont u nergens? Het antwoord: nee, ik woon nergens.

De heer **Paternotte**:
Kunt u dat verklaren?

De heer **Van Mourik**:
Nee, ik kan het niet verklaren. Ik moet wel zeggen dat de man in de buitenlandse dienst zat van het Koninkrijk der Nederlanden.

De heer **Paternotte**:
Ah, we hebben het over een diplomaat?

De heer **Van Mourik**:
Vroeger. Waarschijnlijk hangt dat ermee samen dat hij zich op een of andere manier in die situatie heeft kunnen manoeuvreren. Hij voelde zich er wel bij, overigens.

De heer **Paternotte**:
U kunt het niet verklaren, maar u denkt dat deze route van ultieme belastingontwijking ...

De heer **Van Mourik**:
Ik weet niet of het er meer zijn. Het was een geval waarvan ik dacht: wat is dat! Het was een heel aardige man, hoor.

De heer **Paternotte**:

Hebt u het gemeld?

De heer **Van Mourik**:
Ik heb het niet gemeld.

De heer **Paternotte**:
Hopelijk komen we daar ooit nog eens achter. Dank u wel.

Voorzitter: Nijboer

De heer **Van der Lee**:

Ik heb ook nog een paar vragen. U refereerde aan de laatste wijziging van de wet die het notarisambt reguleert. Dat speelde zich eind jaren negentig af. Nu weten we uit de andere verhoren en ook daarbuiten dat de jaren negentig en het begin van de jaren 2000 een periode was van deregulering van marktwerking. We zien dat na de financiële crisis op allerlei terreinen de teugels toch weer worden aangetrokken. Bent u van mening dat er een wetswijziging nodig is die toeziet op het notarisambt?

De heer **Van Mourik**:
Ik heb de indruk dat de wet op zichzelf voldoende mogelijkheden biedt om het notariaat op het rechte pad te houden. Ik heb niet de indruk dat een wetswijziging noodzakelijk is. Het evenwicht tussen ambtenaarschap en ondernemerschap moet er niet zijn. Het moet geen evenwicht zijn. Het ambtelijk functioneren van de notaris moet prevaleren en het ondernemerschap moet dienstbaar zijn aan het ambtelijk functioneren alleen. Dienstbaar in die zin dat het geen afbreuk mag doen aan het ambtelijk functioneren. Dat is best te regelen, onder andere via beroeps- en gedragsregels. Ook de tuchtrechter kan daar een koers in bepalen. Zoals gezegd, vind ik dat de benadering de laatste jaren beter is dan rond 2000 het geval was. Het was begrijpelijk dat we toen tobden met onzekerheid.

De heer **Van der Lee**:
Dan heb ik nog een andere vraag. Uit de verhoren tot nu toe rijst het beeld op dat bij complexe constructies om belasting te ontwijken of te ontduiken altijd een aantal spelers betrokken zijn. Ik noem: een accountant, een advocaat, een bankier, een belastingadviseur, een notaris en een trustdienstverlener. Allemaal werken ze in dienst van één klant aan een complexe constructie. Voor al die beroepsgroepen geldt dat ze commerciële belangen hebben, maar daarnaast ook rechten en plichten hebben. Ze hebben allemaal op een of andere manier een toezichthouder boven zich, vanuit de Staat of in de vorm van zelfregulering. Wat hier lijkt te ontbreken, is een integrale ketenaanpak. Mijn vraag aan u is als volgt. Er zijn Chinese muren. Iedere beroepsgroep zou zich moeten richten op zijn eigen kerntaak en grenzen moeten bewaken. Dat bestaat echter al jaren, maar het lijkt in de praktijk niet te werken. Als u zou nadenken over een ketenaanpak, hebt u dan een idee hoe dat eruit zou moeten zien?

De heer **Van Mourik**:
Ik heb er nog niet diep over nagedacht, over zo'n ketenaanpak. Wel weet ik dat tussen de KNB en de Belastingdienst – dat vind ik erg belangrijk – de lucht behoorlijk is opgeklaard, in die zin dat er nu duidelijk wordt samengewerkt. Dat is jarenlang niet het geval geweest. Jarenlang bestond er ook een soort Chinese muur tussen de Belastingdienst – let wel, een publieke dienst – en het notariaat; let wel, een publieke dienst. Dat begrijp ik wel, in verband met de geheimhoudingsplicht en weet ik niet wat

allemaal. Nu zijn we gelukkig eindelijk zo ver dat de Belastingdienst en het notariaat samen optrekken om al dit soort gedoe, zoals ik het vaak noem, de kop in te drukken en te verhinderen. Dan heb ik eigenlijk meteen aangegeven dat de notaris zich een heel andere functionaris weet dan een bankier, een accountant – nou, een accountant misschien niet; die valt nog een beetje in dezelfde lijn – een belastingadviseur en een advocaat. Die zijn veel minder gevoelig voor elementen als onafhankelijkheid en onpartijdigheid. Juist die elementen zijn bij het notariaat zo zwaarwegend. Daar is het notariaat zich heel goed van bewust. Er gebeuren dingen die niet kunnen, maar in het algemeen moet ik zeggen dat, zeker de laatste jaren, ik buitengewoon tevreden ben over de wijze waarop het notariaat zijn taak nu aanvat, zich het belang van een ordelijke samenleving realiserend. Daar passen fraude en andere activiteiten in ieder geval niet in.

De heer **Van der Lee**:

En als ik die lijn zou doortrekken? Zou een succesvolle ketenaanpak mogelijk zijn als de fiscus, DNB, het BFT, de FIOD, het OM en de KNB nauwer zouden samenwerken?

De heer **Van Mourik**:

Ja, dat denk ik zeker.

De heer **Van der Lee**:

Oké, helder.

De **voorzitter**:

Hiermee zijn we aan het einde gekomen van dit verhoor. Ik sluit de vergadering.

Sluiting 11.03 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 14 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Niezing.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 9.31 uur.

De voorzitter:

Goedemorgen, mijnheer Niezing. Welkom bij de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. Wij doen onderzoek naar fiscale constructies die hier in Nederland worden opgezet en naar constructies die door vermogende Nederlanders in het buitenland worden opgezet, veelal om belasting te ontwijken dan wel te ontduiken. In het kader van dat onderzoek houden wij ook verhoren. U wordt in uw functie als directeur van Intertrust Nederland gehoord als getuige. Dat gebeurt onder ede. U hebt ervoor gekozen, de belofte af te leggen. Ik vraag u met de belofte te bevestigen dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zal zeggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Niezing de belofte af.

De voorzitter:

U staat nu onder ede. U hebt van de mogelijkheid gebruikgemaakt om een position paper in te dienen. Uw paper wordt ook op de website van de Tweede Kamer gepubliceerd. Dank daarvoor. Wij bieden hier ook aan alle deskundigen of getuigen de gelegenheid om een openingsverklaring af te leggen. Ik heb begrepen dat u daarvan geen gebruik zult maken.

De heer Niezing:

Dat is correct.

De voorzitter:

Dan gaan wij direct over tot het verhoor. Dat wordt in eerste instantie afgenomen door mevrouw Leijten en de heer Bruins, maar ook andere leden van de commissie kunnen u vragen stellen. Ik geef voor de eerste vragen het woord aan de heer Bruins.

De heer Bruins:

Mijnheer Niezing, goedemorgen. U bent directeur van Intertrust Nederland. Ik begrijp dat u ook bestuurder bent van de vestiging van Intertrust in Amsterdam. Er is ook een Intertrust Holding Group. Hoe zit het in elkaar? Kunt u ons daarover inlichten?

De heer Niezing:

Intertrust Group is de beursgenoteerde onderneming, beursgenoteerd in Amsterdam, en de werkmaatschappij is Intertrust Nederland. Ik ben algemeen directeur van de werkmaatschappij in Nederland en ik ben ook

lid van het executive committee, dus dat is op groepsniveau het comité dat het dagelijks bestuur ondersteunt.

De heer **Bruins**:

De Intertrust Group zit niet alleen in Nederland, maar ook in andere landen.

De heer **Niezing**:

De Intertrust Group heeft 41 kantoren in 30 landen.

De heer **Bruins**:

In welke andere landen?

De heer **Niezing**:

Als we beginnen bij de landen die wij als grootste kwalificeren, zijn dat Nederland, Luxemburg, Jersey en Guernsey; maar we zijn ook gevestigd in Hongkong, Singapore, Cayman Islands, Spanje, België, Curaçao, de Bahamas, British Virgin Islands (BVI) en Dubai.

De heer **Bruins**:

U noemt de belangrijkste landen eerst. Dat is qua omzet, neem ik aan?

De heer **Niezing**:

Ja, correct.

De heer **Bruins**:

Maar dan noemt u een paar heel kleine landjes: Cayman Islands, Jersey, Guernsey. Waarom gaat een bedrijf in zo'n klein landje zitten en toch heel veel omzet draaien?

De heer **Niezing**:

Cayman is misschien wel een klein landje qua inwoneraantal ...

De heer **Bruins**:

Dat bedoel ik.

De heer **Niezing**:

... maar het is in de internationale trustwereld een grote partij. Dat is binnen ons trustconcern het vijfde kantoor, als we kijken naar de omzet.

De heer **Bruins**:

Hoe komt het dat daar zo veel omzet wordt gedraaid?

De heer **Niezing**:

Cayman is in beginsel voor de meeste Amerikaanse fondsen de jurisdictie waarin zij hun fondsen registreren.

De heer **Bruins**:

Waarom is het aantrekkelijk om daar je fonds te registreren?

De heer **Niezing**:

Dat er een belastingneutraal tarief of een belastingneutrale omgeving is.

De heer **Bruins**:

Wat betekent dat?

De heer **Niezing**:

Dat betekent dat de fondsen, die wereldwijd grote investeringsfondsen bij elkaar vergaren bij hun investeerders – pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen, banken en financiële instellingen – samenkomen in een jurisdictie waar geen belasting wordt geheven over de winsten van het fonds, zodat als het fonds de winsten uitkeert, er gewoon belastingheffing plaatsvindt bij de jurisdictie van de investeerders, dus van de beleggers.

De heer **Bruins**:

Gaat het van de Cayman Islands naar een land waar gewoon belasting wordt geheven?

De heer **Niezing**:

Ja. U kunt zich voorstellen dat het pensioenfonds van de brandweermannen van de staat New York belegt in een investeringsfonds en bij uitkering van het fonds, na succesvolle investeringen, wordt dat belast zoals het fonds van de brandweermannen in de staat New York belast wordt.

De heer **Bruins**:

Wat zou er gebeuren als die brandweermannen hun fondsen niet op de Cayman Islands, maar bij een fonds in New York zouden stallen?

De heer **Niezing**:

Dan zou er een extra kostenlaag zijn in het investeringsconcept van dat fonds en dan zou het rendement voor die brandweermannen en hun pensioen minder zijn.

De heer **Bruins**:

U bent managing director van Intertrust Nederland. Als ik daarnaar kijk: van hoeveel rechtspersonen is Intertrust Nederland bestuurder?

De heer **Niezing**:

4.122.

De heer **Bruins**:

En met hoeveel mensen doet u dat?

De heer **Niezing**:

In Nederland werken er 570 mensen, van wie 480 voor de Nederlandse werkmaatschappij. Het andere gedeelte werkt voor de groepsmaatschappij.

De heer **Bruins**:

En hebt u het dan over 480 account managers of rekent u dan ook de administratieve ondersteuning mee?

De heer **Niezing**:

Nee, de mensen die op de dossiers werken, dat zijn grofweg 170 juristen en fiscalisten. Een tweehonderdtal mensen voert de financiële administratie. Dus dat zijn accountants met hbo of hoger, mensen die voorheen bij de grote accountantsbureaus hebben gewerkt.

De heer **Bruins**:

We hebben begrepen dat een groot deel van uw klantenbestand afkomstig is uit de financiële dienstverlening, dat dat een sector is die veel voorkomt in uw klantenbestand. Waarom die sector en waarom niet het garagebedrijf om de hoek?

De heer **Niezing**:

Ik denk dat dat niet het profiel van de klanten is waar wij goed voor geëquipeerd zijn. Ik denk dat wij meer expertise hebben op het gebied van complexe financiële administraties, kapitaalmarkttransacties. Daarom doen wij die dienstverlening voor Nederlandse en buitenlandse financiële instellingen. Ik heb al eerder horen zeggen dat de slager op de hoek niet bij ons komt voor dienstverlening.

De heer **Bruins**:

U hebt fiscalisten in dienst. Wat is de expertise van zo'n fiscalist? Wat heeft een fiscalist gestudeerd en waar is hij buitengewoon goed in?

De heer **Niezing**:

Hij is buitengewoon goed in een groot aantal dingen. Een fiscalist heeft belastingrecht gestudeerd, dus het is een universitaire juridische opleiding met als specialisatie fiscaal recht. Daarnaast hebben we mensen die Nederlands recht hebben gestudeerd en dus het ondernemingsrecht kennen. Dus ja, die kunnen beoordelen hoe een structuur fiscaal in elkaar steekt. Zij adviseren niet. Zij geven geen fiscaal advies, maar zij kunnen wel een advies beoordelen.

De heer **Bruins**:

Ze zouden belastingadviseur kunnen zijn, qua kennis en opleiding, maar ze geven geen advies omdat u een trustkantoor bent?

De heer **Niezing**:

Ja. Een trustkantoor geeft geen fiscaal advies. Dat is correct.

De heer **Bruins**:

Hebt u notarissen in kantoor?

De heer **Niezing**:

Nee, we hebben geen notarissen in kantoor.

De heer **Bruins**:

Dus de notarissen die u nodig hebt om de structuren op te zetten, bevinden zich in andere rechtspersonen, ook buiten de groep?

De heer **Niezing**:

Die werken niet binnen de Intertrust-organisatie. Die werken buiten de groep.

De heer **Bruins**:

En hebt u vaste notarissen die u gebruikt, voorkeursnotarissen?

De heer **Niezing**:

Het begint ermee dat de klant bepaalt welke notarissen hij hierbij wil betrekken. Dat is vaak een notaris van een groot kantoor. Mochten wij in de gelegenheid zijn om te bepalen welke notaris erbij betrokken wordt, dan werken wij over het algemeen met de grote advocaten- en juridische advieskantoren.

De heer **Bruins**:

Als u het hebt over de grote kantoren waarmee u samenwerkt, hebt u het dan over een groot notariskantoor? Of kan dat ook een kantoor zijn dat advocaten en juristen in dienst heeft én notarissen?

De heer **Niezing**:

Ja, dat kan beide.

De heer **Bruins**:

In 2009, zo lazen wij, nam u afscheid van 98% van uw klanten. Dat was nogal wat.

De heer **Niezing**:

Allereerst: ik ben werkzaam bij Intertrust in deze functie sinds 1 mei 2012, dus dat was voor mijn tijd. Wat ik ervan begrepen heb, is dat er geen afscheid werd genomen van 98% van de klanten, maar dat er bij het zelfstandig worden van de Fortis Group afscheid is genomen van ongeveer 90% van de klanten die ook bediend werden door de private bank. Dat gebeurde omdat Intertrust als zelfstandige organisatie niet de achterliggers volledig kon doorgronden, omdat die informatie bij de private bank bleef. Dus we konden onze cliënt acceptance and due diligence op die dossiers niet doen en daarom hebben we afscheid genomen van die klanten.

De heer **Bruins**:

Dus daar zijn de krantenkoppen te kort door de bocht gegaan, zegt u?

De heer **Niezing**:

Ik heb het eigenlijk niet in de krant gelezen, maar er is tegen mij gezegd dat ik deze vraag kon verwachten.

De heer **Bruins**:

Dat Intertrust in 2009 afscheid nam van 98% van haar klanten?

De heer **Niezing**:

Ja, die vraag bedoel ik.

De heer **Bruins**:

Dat waren de privatebankklanten. Kon u die due diligence niet doen omdat u informatie miste of was er informatie waardoor u moest concluderen dat er afscheid genomen moest worden?

De heer **Niezing**:

Ik ken de details niet. Nogmaals, het was voor mijn tijd, maar wat ik begrepen heb, is dat in die tijd de private banker primair de relatiemanager was van het klantencontact en wij als Intertrust-organisatie vinden dat wij volledige transparantie moeten hebben en volledig inzicht in een dossier: wie de klant is, wat de klant doet en waar de klant dat doet. Als die informatie niet volledig en transparant beschikbaar is, dan verlenen wij geen diensten en nemen we dus afscheid van de klant.

De heer **Bruins**:

Had u niet opnieuw due diligenceonderzoek kunnen doen en de klanten kunnen houden?

De heer **Niezing**:

Nee, ik moet helaas zeggen ... Deze details van de dossiers en wat zich er toen verder heeft afgespeeld, dat weet ik echt niet.

De heer **Bruins**:

Het is op dit moment zo dat én banken customer onderzoek doen én het trustkantoor dat doet én de belastingadviseur het doet. Zijn dat drie onafhankelijke onderzoeken?

De heer **Niezing**:

Dat zijn drie onafhankelijke onderzoeken, ja.

De heer **Bruins**:

U vertrouwt niet op het onderzoek van de belastingadviseur? U gaat dat onderzoek ook zelf weer doen?

De heer **Niezing**:

Wij gaan dat zelf doen, ja. Wij hebben een eigen verantwoordelijkheid daarin. Er is onderling natuurlijk overleg, maar uiteindelijk hebben wij ook op basis van de wet en onze interne regelingen, richtlijnen en procedures de eigen verantwoordelijkheid om het due diligenceonderzoek te doen en naar behoren af te ronden.

De heer **Bruins**:

Sinds de beursgang is Intertrust opener geworden tegenover de media en geeft u meer interviews. Wat is daarvan de reden?

De heer **Niezing**:

Dat hoort nu eenmaal bij het zijn van een beursgenoteerde onderneming. De achterliggende gedachte waarom dat zo is, weet ik eigenlijk niet. Ik kan mij voorstellen dat er, als je een beursgenoteerde organisatie bent, beleggers zijn die inzicht willen hebben en behoren te hebben en dat geef je dan als ondernemer.

De heer **Bruins**:

Is het bijzonder dat een trustkantoor van de omvang van Intertrust naar de beurs gaat?

De heer **Niezing**:

Ja, dat is bijzonder.

De heer **Bruins**:

Andere kantoren zijn meestal niet beursgenoteerd?

De heer **Niezing**:

Wij zijn vooralsnog het eerste en enige beursgenoteerde corporate trustbedrijf.

De heer **Bruins**:

Wat was de reden om naar de beurs te gaan? Er is vaak een heel stelsel van redenen, maar wat was de belangrijkste?

De heer **Niezing**:

De primaire reden is dat dat een ondersteuning levert in de groei van de onderneming. Het trekt extern kapitaal aan en op deze wijze zijn wij naar de volgende groeifase van de onderneming gegaan.

De heer **Bruins**:

Ja, dat is in het algemeen een goede reden voor een beursgang.

De heer **Niezing**:

Zoals het voor elke beursgang geldt, geldt het ook voor die van Intertrust.

De heer **Bruins**:

Uw grootste aandeelhouder grossiert in beursgangen, Blackstone, als durfinvesteerder.

De heer **Niezing**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Helder. Ik heb het gevoel dat die trustwereld best een kleine wereld is. Een paar grote en een heleboel kleintjes. Zeker van de grote notariskantoren, de grote accountantskantoren, zijn er maar een paar. En een paar echt grote trustkantoren.

De heer **Niezing**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Kunnen we zeggen: het is een kleine wereld en men kent elkaar wel? Men kwam elkaar tegen op de UvA en daarna heeft men contact gehouden?

De heer **Niezing**:

Het is op zich geen kleine wereld, want er zijn 129 marktpartijen actief met een vergunning.

De heer **Bruins**:

Ja, maar een heleboel kleintjes. Die grote, dat zijn nou echt ...

De heer **Niezing**:

Die grotere, dat komt elkaar wel tegen en dat werkt over het algemeen met de grote en gerenommeerde advieskantoren.

De heer **Bruins**:

Ja.

De heer **Niezing**:

Maar het is niet een wereld waarin wij elkaar regelmatig zien.

De heer **Bruins**:

Ik begrijp wel dat wanneer er structuren worden opgezet ... Voordat we aan de verhoren begonnen, had ik dit idee: er wordt een bouwtekening gemaakt, de klant gaat met die bouwtekening onder de arm naar u toe en dan worden er structuren opgezet, maar men werkt wel in dat hele traject, van begin tot eind, samen en houdt contact. Dat loopt parallel.

De heer **Niezing**:

Ja, maar het begint niet met een bouwtekening. Het begint met een investering of een commerciële transactie van een klant. Dan volgt er – de term is nu bekend – de bouwtekening en vervolgens wordt er gekeken wat de juiste jurisdictie is om die bouwtekening te implementeren. Dan zijn er verschillende alternatieven. Daarbij kunnen we denken aan verschillende jurisdicties in Europa en dan wordt er om redenen een bepaalde keuze gemaakt. Er zijn verschillende partijen in de keten betrokken bij het opzetten, het onderhouden, het beheren en het transparant houden van de structuur.

De heer **Bruins**:

Hoe voorkomt u in zo'n kleine wereld dat u die belastingadviseur op zijn blauwe ogen gelooft? U hebt veel mensen onder zich.

De heer **Niezing**:

Het is eigenlijk een verantwoordelijkheid van elk onderdeel van de keten om niemand op zijn blauwe ogen te geloven.

De heer **Bruins**:

Maar ook van de hele sector, maar dan horen we zo'n DNB toch zeggen: de sector zit vol ernstige onvolkomenheden en bij drie van de vijf gaat het ernstig mis.

De heer **Niezing**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Het lijkt toch best wel een kleine, verbonden wereld, waar men elkaar dus wél op de blauwe ogen gelooft.

De heer **Niezing**:

Ja, nou ...

De heer **Bruins**:

Waarom gaat het dan bij Intertrust wel goed volgens u? Wat doet u anders dan al die anderen?

De heer **Niezing**:

Ik denk dat wij, op het moment dat wij zelfstandig zijn geworden, hebben besloten dat je, als je tegenover je belanghebbenden, je stakeholders, geen integere bedrijfsvoering kunt aantonen, eigenlijk nooit een succesvolle organisatie kunt hebben in dit vak. Want wij acteren in een omgeving waar je integriteitsrisico's loopt. Als je die niet aantoonbaar kunt beheersen, dan kun je niet succesvol zijn.

De heer **Bruins**:

Vindt u het ernstig dat er ook piraten in de sector zijn? Hebt u daar last van?

De heer **Niezing**:

Ja, daar heb ik echt last van, ja. Dat vind ik vrij ernstig. Vanmorgen stond weer een artikel in de krant. Dat schaadt ook de goede partijen binnen de sector. Dat is op zijn minst gezegd bijzonder teleurstellend.

De heer **Bruins**:

Moet DNB harder en sneller optreden tegen die piraten?

De heer **Niezing**:

Ik ben voor meer toezicht, maar ik denk dat er zeker ook nog een hele verantwoordelijkheid ligt bij de sector zelf.

De heer **Bruins**:

Maar dat keurmerk werkt nog niet.

De heer **Niezing**:

Het keurmerk werkt nog niet zoals het bedoeld is. Daar zijn zeker nog stappen te zetten. Het gaat om zelfregulering, samen met versterkt toezicht en een aanscherping van de wet- en regelgeving. Maar ik ben het

met u eens en dat blijkt ook wel: er zijn zeker nog stappen te maken, op elk vlak.

De heer **Bruins**:

Bent u principieel van mening dat zelfregulering in deze sector überhaupt mogelijk is?

De heer **Niezing**:

Absoluut, ja. Ik denk zelfs dat je zonder zelfregulering in deze sector niet het niveau kunt bereiken dat je wilt bereiken.

Mevrouw **Leijten**:

Wij lezen op uw website dat de dienstverlening behelst het oprichten van trusts in onder andere het Caribisch gebied, het leveren van kantooradressen en bedrijven en het optimaliseren van de waarde van intellectueel eigendom. Wat is precies de reden voor klanten om deze diensten bij u af te nemen?

De heer **Niezing**:

De kwaliteit van de dienstverlening.

Mevrouw **Leijten**:

De kwaliteit van de dienstverlening?

De heer **Niezing**:

U bedoelt waarom een klant kiest voor de Intertrust Group? Dat is uw vraag?

Mevrouw **Leijten**:

Ja.

De heer **Niezing**:

De kwaliteit van de dienstverlening. De kwaliteit van de mensen.

Mevrouw **Leijten**:

In hoeverre spelen fiscale of niet-fiscale motieven een rol bij klanten om naar u te komen?

De heer **Niezing**:

De fiscale motieven spelen heel vaak een rol. Dat is een van de afwegingen die een klant maakt na een commerciële transactie, bij de keuze waar hij die transactie wil structureren. Het is zeker zo dat de belastingdruk een overweging is om mee te nemen in die keuze.

Mevrouw **Leijten**:

Wanneer dus een partij via een belastingadviseur bij u komt, wordt er altijd gekeken via welke constructie er zo min mogelijk belastingdruk ervaren kan worden?

De heer **Niezing**:

Kijk, bij het opzetten van die structuur kijk je naar een totaal complex van feiten en omstandigheden. Er zijn ook redenen waarbij het belang van belastingbesparing minder op de voorgrond is. Er zijn bijvoorbeeld jointventurepartijen, neem een Spaans bedrijf dat in een Koreaans bedrijf investeert. Dat wil zijn holding niet in Korea hebben vanuit Spaanse optiek, en niet in Spanje vanuit Koreaanse optiek. Dan wil men het voor de rechtszekerheid in Nederland plaatsen, want Nederland is een

onafhankelijk land dat rechtszekerheid biedt. Er zijn veel buitenlandse partijen buiten de Europese Unie die toegang willen hebben tot de Europese kapitaalmarkt en die dan een vehikel willen opzetten om die toegang te verkrijgen. Dat is voor Europese investeerders van belang, omdat die moeten kunnen investeren in schuldpapier dat valt onder de Europese wet- en regelgeving. Daar liggen dus geen fiscale redenen aan ten grondslag.

Mevrouw **Leijten**:

Het gaat om toegang tot een markt.

De heer **Niezing**:

Daar is de toegang tot de kapitaalmarkt de reden dat er een structuur wordt opgezet.

Mevrouw **Leijten**:

En daar zit dan dus niets anders onder dan een vehikel, zoals u het noemt.

De heer **Niezing**:

Nee, daar zit geen vehikel onder, daar zit een transactie onder. Daar zit een obligatielening van veel geld onder. De achterliggende gedachte is dat een internationaal opererend bedrijf geld wil aantrekken op de Europese kapitaalmarkt. Dat is de reden waarom er een structuur staat.

Mevrouw **Leijten**:

Dus dan hebben ze hier een vestiging.

De heer **Niezing**:

Ja, dan maken ze hier een vestiging, een deelneming. En Nederlandse financiële instellingen nemen vaak een structuur om bijvoorbeeld de hypotheekportefeuilles te securitiseren of anderszins schuldpapieren uit te geven.

Mevrouw **Leijten**:

En voor die Nederlandse vestigingen is het interessant om naar de Cayman of de Virgin Islands te gaan?

De heer **Niezing**:

Nee, want een groot deel van onze praktijk bestaat uit Nederlandse financiële instellingen voor welke het interessant is om een onafhankelijke, goede partij de administratie van de transacties te laten doen, dus de renteberekeningen en de rapportages aan de investeerders die de schuldpapieren kopen. Het belang is daarbij dat die financiële instelling uiteindelijk de hypotheekportefeuille securitiseert en dat een onafhankelijke partij en een onafhankelijke structuur ervoor zorgt dat de rapportage aan de investeerders die daarvoor hun geld ter beschikking stellen, transparant, helder en onafhankelijk is. Dat heeft niets fiscaals.

Mevrouw **Leijten**:

Als een grote financiële instelling haar hypotheek securitiseert, waarom doet die dat dan bij u?

De heer **Niezing**:

Omdat wij een afdeling hebben van een vijftigtal mensen die zijn opgeleid voor dergelijk complexe financiële administraties, dus het betalings-

verkeer, treasurymanagementachtige activiteiten en vooral de complexe administraties en rapportages, onder andere aan de Europese Centrale Bank.

Mevrouw **Leijten**:

Dat hebben ze niet zelf in huis?

De heer **Niezing**:

Dat hebben ze niet zelf in huis, nee. En vaak willen investeerders, dus de externe partijen die van de Nederlandse financiële instellingen dat schuld papier willen kopen, graag een onafhankelijke partij hebben. Het zou raar zijn als je geld leent en zelf gaat vertellen aan degene van wie je geld leent, hoe de renteberekeningen zijn, of het allemaal goed gaat en of de aflossingen er zijn. Dus de onafhankelijkheid van een trust, van een onafhankelijk trustkantoor, levert daartoe de expertise en daar heb je mensen voor nodig die banken ongetwijfeld ook hebben, want we hebben veel mensen bij ons werken die voorheen bij banken werkten, maar dat kunnen wij goed.

Mevrouw **Leijten**:

Wat zou het voor de bedrijven die uw dienstverlening om fiscale motieven gebruiken, betekenen als er geen trustkantoren zouden zijn hier in Nederland?

De heer **Niezing**:

Die bedrijven zullen dan wellicht uitwijken naar een ander land. Maar nogmaals gezegd: fiscale redenen zijn niet de enige reden waarom een bedrijf hier zit.

Mevrouw **Leijten**:

Maar u zei in het eerste antwoord dat u mij gaf dat het grotendeels fiscale redenen waren.

De heer **Niezing**:

Veelal spelen fiscale overwegingen zeker mee in de beslissing om uiteindelijk een structuur op te zetten en Nederland daarvoor als vestigingsland te gebruiken.

Mevrouw **Leijten**:

U geeft aan dat u geen diensten verleent waardoor klanten helemaal geen belasting betalen.

De heer **Niezing**:

Ja, dat is correct.

Mevrouw **Leijten**:

Op welke manier controleert u dat?

De heer **Niezing**:

Wij controleren of er ook daadwerkelijk belasting betaald wordt in het land waar de klant vandaan komt of waar de deelneming of de onderneming verder actief is. Dat zien wij.

Mevrouw **Leijten**:

En wat doet u als een klant dat niet doet?

De heer **Niezing**:

De grote multinationale ondernemingen publiceren hun jaarrekeningen. Ze zijn vaak beursgenoteerd. Uit die jaarrekeningen kun je heel makkelijk afleiden dat er belasting wordt betaald. Er is veel uitwisseling van informatie. Als er een ruling is afgegeven die veel voorkomt, is er uitwisseling tussen de Nederlandse autoriteiten en buitenlandse belastingautoriteiten. En in de specifieke gevallen waarin het gaat om een particulier – daar hebben wij heel weinig van – vragen wij de belastingaangifte op waaruit blijkt dat er ook daadwerkelijk belasting is betaald.

Mevrouw **Leijten**:

Nu zijn er natuurlijk structuren waarbij er wel belasting wordt betaald, maar waar die bijvoorbeeld over de winst niet wordt betaald. Dat is gebruikmaken van mismatches. Gaat u daarmee akkoord?

De heer **Niezing**:

Uiteindelijk wordt er altijd belasting betaald.

Mevrouw **Leijten**:

De cv/bv-constructie stelt u niet op en die...

De heer **Niezing**:

Ik stel geen structuur op en de cv/bv-structuur ...

Mevrouw **Leijten**:

... of die onderhoudt u niet?

De heer **Niezing**:

... is vanuit Amerikaanse optiek uitstel van belasting, maar er zal uiteindelijk belasting worden betaald.

Mevrouw **Leijten**:

Maar u zegt dat u controleert of er belasting wordt betaald. Hoe kunt u dan, als er uitstel van belasting is, controleren dat er uiteindelijk belasting wordt betaald?

De heer **Niezing**:

Omdat wij betrokken zijn bij de structuur. Dat is een verantwoordelijkheid die je neemt als bestuur.

Mevrouw **Leijten**:

Maar u faciliteert dus de cv/bv-structuur voor multinationale ondernemingen?

De heer **Niezing**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Zijn er structuren die u in het verleden aanbood en nu niet meer?

De heer **Niezing**:

Ja, die zijn er.

Mevrouw **Leijten**:

Welke zijn dat?

De heer **Niezing**:

In het verleden, toen we meer deden in de sfeer van vermogende particulieren, is er sprake geweest van kasgeldvennootschappen bijvoorbeeld. Er zijn in het verleden diensten verleend aan wat wij tradingstructuren noemen. Dat zijn structuren waar uiteindelijk geen transfer pricing rapport van is, zodat je niet kunt vaststellen dat er een zakelijke vergoeding wordt bepaald en betaald. Dat zijn structuren waarvan we afscheid genomen hebben.

Mevrouw **Leijten**:
Wanneer is dat geweest?

De heer **Niezing**:
Bij de tradingstructuren is dat een aantal jaren geleden geweest.

Mevrouw **Leijten**:
En kunt u dan zo uit de computer halen welke structuren u allemaal hebt en dan stuurt u die klant een briefje: wij gaan hier niet mee door? Of moet u dan het hele bestand doorpluizen omdat er onder verschillende klanten allerlei verschillende structuren hangen?

De heer **Niezing**:
Nee, wij kennen wel ons klantenportefeuille goed genoeg om makkelijk te kunnen analyseren wat voor structuren wij in huis hebben. Gelukkig wel.

Mevrouw **Leijten**:
Wat gebeurt er als u tegen zo'n klant zegt: dit doen wij niet meer?

De heer **Niezing**:
Wij gaan niet tegen een klant zeggen: wij doen het niet meer. Maar stelt u zich voor dat bij een vennootschap niet duidelijk is of er zakelijke vergoedingen in rekening zijn gebracht, dan vertellen wij die klant dat wij een transfer pricing report willen hebben van een gerenommeerd kantoor waaruit blijkt dat er zakelijke betalingen hebben plaatsgevonden. Als dat niet het geval zou zijn, dan nemen wij afscheid van die klant. Dan sturen wij de klant een brief en dan zeggen wij: sorry.

Mevrouw **Leijten**:
En als er nu een rapport komt van iets waarover u twijfel houdt? Hoe handelt u dan?

De heer **Niezing**:
Nou, een rapport ... Nogmaals, wij hebben voldoende expertise in huis om te kunnen beoordelen of het een kundig en juist rapport is en het is natuurlijk ook bepalend wie dat rapport geschreven heeft. Is dat ...

Mevrouw **Leijten**:
We hebben net vastgesteld dat het een kleine wereld is. Gerenommeerde grote kantoren werken samen. We hebben ook van de heer Zoetmulder van Loyens & Loeff gehoord dat zij graag zaken doen met u.

De heer **Niezing**:
Ja, dat heb ik gehoord.

Mevrouw **Leijten**:
Maar er kan natuurlijk ook eens iets tussen zitten waarvan u niet automatisch kunt zeggen: dat is een goed rapport.

De heer **Niezing**:

Bij twijfel niet inhalen. Als je niet kunt vaststellen dat het een goed rapport is, is het geen goed rapport.

Mevrouw **Leijten**:

Dus u vraagt om een rapportage, maar u kijkt die rapportage altijd nog na.

De heer **Niezing**:

Ja, uiteraard. Wat is de waarde van een rapportage als je die niet gaat beoordelen op waarheid en kundigheid?

Mevrouw **Leijten**:

Intertrust beheert Leidseplein Presse bv en Leidseplein Presse zou vooral royalty's vanuit de Verenigde Staten en Australië innen voor de Australische band AC/DC. Kunt u toelichten hoe dat precies werkt?

De heer **Niezing**:

Ik ken de naam van die vennootschap niet, moet ik u zeggen, maar in vergelijkbare gevallen – royalty's uit Australië of royalty's op intellectueel eigendom – worden die royalty's vaak centraal geadministreerd en doorbetaald naar daar waar het intellectueel eigendom ligt.

Mevrouw **Leijten**:

Wat is er allemaal toe te rekenen aan dat intellectueel eigendom?

De heer **Niezing**:

Het intellectueel eigendom is het eigendom van de tekst en de muziek en dat soort zaken van de heren van deze band.

Mevrouw **Leijten**:

Maar er is een reden waarom zo'n band vanuit de Verenigde Staten of Australië Nederland kiest om de royalty's te beheren.

De heer **Niezing**:

Als ik het goed begrepen heb, wonen twee van de heren van die band in Nederland, dus dat is één. En ten tweede zijn er ook fiscale redenen waarom je daarvoor naar Nederland kijkt.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe werken die fiscale redenen precies?

De heer **Niezing**:

Fiscale redenen zijn dat je uiteindelijk die royalty's int, administreert en rapporteert. Dan zullen de royalty's komen uit de landen waar Nederland een belastingverdrag mee heeft, waardoor de bronbelasting op royalty's wordt beperkt. En wij heffen geen bronbelasting op royalty's.

Mevrouw **Leijten**:

Dus op die manier wordt de belastingdruk verlaagd?

De heer **Niezing**:

Op die manier wordt de belastingdruk verlaagd, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Kunt u aangeven met hoeveel procenten dat is?

De heer **Niezing**:

Nee, dat weet ik niet. Dat is afhankelijk van waar de royalty's vandaan komen en ik ken die percentages niet uit mijn hoofd.

Mevrouw **Leijten**:

Waarom twijfelde u nou of Leidseplein Presse bv onderdeel is van of beheerd wordt door Intertrust?

De heer **Niezing**:

Omdat wij 4.122 doelvennootschappen beheren en administreren en ik ken ze niet allemaal uit mijn hoofd. Ik kende deze naam niet.

Mevrouw **Leijten**:

Als er zo veel zijn, hoe kunt u dan beheersen dat er in alle vennootschappen die u beheert, de juiste dingen gebeuren?

De heer **Niezing**:

Dat doen we met die 480 mensen ...

Mevrouw **Leijten**:

... die daar bestuurder van zijn.

De heer **Niezing**:

Nee, die 480 mensen zijn geen bestuurder van deze vennootschappen. Waar het om gaat is dat de transacties, de commerciële activiteiten op de juiste wijze inzichtelijk geadministreerd worden.

Mevrouw **Leijten**:

Zij voeren de administratie.

De heer **Niezing**:

Zij voeren de administratie, zij checken de transacties, zij kijken of die passen binnen het profiel van de klant en of ze overeenkomstig de Nederlandse wet- en regelgeving zijn, of de contracten ook daadwerkelijk juridisch kloppend zijn en of er gebeurt wat we bij de intake van de klant afgesproken hebben dat er moet gebeuren. Dus er is een continue controle op een dossier, het wordt continue bewerkt. Maar nogmaals, het zijn er veel, dus ik hoop niet dat u van mij verwacht dat ik 4.122 namen kan achterhalen.

Mevrouw **Leijten**:

4.122 en dat doet u met 480 personen?

De heer **Niezing**:

Ja, dat doen wij met 480 personen. Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Intertrust heeft acht jaar geleden de afdeling verkocht die agressieve belastingplanning mogelijk maakte. Wat moet ik mij voorstellen bij agressieve belastingplanning?

De heer **Niezing**:

U kunt zich voorstellen dat wij kasgeldvennootschappen of trading structures uiteindelijk als agressieve planningsstructuren hebben geoormerkt en daar afscheid van hebben genomen. Acht jaar geleden, nogmaals, werkte ik niet bij Intertrust, dus ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar u werkte wel in de bancaire sector?

De heer **Niezing**:
Jazeker, mijn hele leven.

Mevrouw **Leijten**:
En u werkte misschien ook wel als trust...

De heer **Niezing**:
Acht jaar geleden? Nee.

Mevrouw **Leijten**:
Toen werkte u bij MeesPierson Fortis, toch?

De heer **Niezing**:
Nee, toen werkte ik bij laten we zeggen een middelgrote private bank uit het zuiden van het land.

Mevrouw **Leijten**:
Oké, dan heb ik dat verkeerd overgenomen van u cv. Aan wie heeft Intertrust die tak verkocht die aan agressieve belastingplanning deed?

De heer **Niezing**:
Dat weet ik niet. Dat was voor mijn tijd.

Mevrouw **Leijten**:
Maar het is een kleine wereld, waarin iedereen elkaar kent.

De heer **Niezing**:
Nou ...

Mevrouw **Leijten**:
U hebt zich voorbereid op de vragen die hier zouden komen. U zei net al dat u voorbereid was op de vraag waarom u 98% van de klanten destijds niet in portefeuille hield, en dan weet u niet waaraan dat verkocht is?

De heer **Niezing**:
Ik weet niet waaraan dat verkocht is, nee. Ik moet u zeggen: daar is afscheid van genomen, en je weet van een klant waar je afscheid van neemt, niet altijd waar die dan heengaat. Nogmaals, ik ben niet betrokken geweest bij de verzelfstandiging van Fortis en de keuzes die op dat moment gemaakt zijn. Een van de keuzes toentertijd was om afscheid te nemen niet van 90% van de portefeuille, maar dus van 90% van de portefeuille vermogende particulieren. Waar dat heengegaan is, weet ik niet. Nee, dat weet ik niet.

Mevrouw **Leijten**:
Is het eigenlijk niet gek dat als u of uw organisatie zegt «wij kunnen dit niet voor onze rekening nemen en wij nemen daar afscheid van» het dan ergens anders gewoon doorgaat?

De heer **Niezing**:
Kijk, ik denk dat de hele industrie haar dienstverlening op basis van wet- en regelgeving inkadert. Vervolgens kadert een organisatie daarbinnen haar eigen dienstverlening ook nog in naar eigen waarden en normen en interne regelingen. Het kan best zijn dat in het grijze gebied tussen het kader van Intertrust en de wet- en regelgeving ...

Mevrouw **Leijten**:

Is dat een grijs gebied, of is het zwart-wit?

De heer **Niezing**:

In principe is het zwart-wit, maar je maakt als organisatie keuzes in wat je wel en niet wilt doen. Die keuzes maakt, naar ik aanneem, elke organisatie. Daar liggen afwegingen aan ten grondslag en als het goed is, kiezen wij om bepaalde klantprofielen, klantstructuren en activiteiten niet te bedienen, maar het zou heel goed kunnen dat andere partijen dat wel doen. Dat wil niet zeggen dat het illegaal is, maar dat je een andere focus legt in je klantbediening.

Mevrouw **Leijten**:

Dus het kan heel goed zijn dat Intertrust zegt: dit is voor ons te risicovol, ook gezien ons imago als beursgenoteerd bedrijf, maar gaat u maar naar een ander, die doet dat misschien wel?

De heer **Niezing**:

Nee, wij zullen nooit zeggen: gaat u maar naar een ander, die doet dat misschien wel, maar het kan wel voorkomen – en het komt ook voor – dat wij zeggen: dit is niet het klantprofiel of de activiteit waar wij mee ...

Mevrouw **Leijten**:

Stel er komt een belastingadviseur bij u met agressieve belastingplanning. En laten we «agressieve belastingplanning» eventjes vertalen naar «geen belasting betalen».

De heer **Niezing**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Wat doet u dan?

De heer **Niezing**:

Dan maken wij de totaalafweging en als we daaruit concluderen, met de mensen die daarover gaan, dat dit niet het klantprofiel is dat wij willen bedienen of niet de structuur die wij kunnen bedienen, dan zeggen wij: nee, u bent bij het verkeerde huis.

Mevrouw **Leijten**:

En daar maakt u niet melding van?

De heer **Niezing**:

Nee, niet als het agressieve tax planning is. Kijk, als er sprake van is dat wij constateren dat er illegale activiteiten zijn, dan maken wij melding. Dan doen wij aangifte, maar als wij vinden dat het niet aan de standaard van Intertrust voldoet, doen wij geen melding, tenzij ...

Mevrouw **Leijten**:

Ik vroeg u naar een situatie van agressieve tax planning, geen belasting betalen, waarvan De Nederlandsche Bank ook zegt: daar vragen wij u over uit.

De heer **Niezing**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Dan zegt u niet: ik heb hier een belastingadviseur, ik heb hier een bedrijf, een pensioenfonds, een particulier die eigenlijk over de grens gaat; dat melden wij?

De heer **Niezing**:

Wat is dan de grens, bedoelt u? Ik begrijp uw vraag niet helemaal.

Mevrouw **Leijten**:

Geen belasting betalen is een grens.

De heer **Niezing**:

Geen belasting betalen is voor Intertrust een grens, ja. Een agressieve belastingstructuur die binnen het kader van de wet ervoor zorgt dat je geen belasting betaalt, is voor ons een grens, maar voor anderen zal dat wellicht geen grens zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Maar er is niet iets, een procedure of zo, bij Intertrust, dat jullie zeggen: wij signaleren hier een belastingadviseur, een bedrijf, een financieel fonds dat op zoek is naar een weg daartoe, en wij melden dat?

De heer **Niezing**:

Als het niet illegaal is, dan is er niet zoiets als een meldpunt voor legale agressieve belastingconstructies, nee. Dat is er niet, nee. Er is een meldpunt waar je illegale activiteiten moet melden en zult melden. Er is een mogelijkheid om incidenten te melden bij De Nederlandsche Bank. Je kunt aangifte doen bij het Openbaar Ministerie, maar je kunt geen aangifte doen van activiteiten die volgens de wet- en regelgeving niet illegaal zijn. Ik bedoel, dan vraagt u van mij om mijn eigen waarden en normen toe te passen op een ander deel van de sector. En als dat andere deel van de sector niet dezelfde waarden en normen hanteert, moet ik daar dan aangifte van doen?

Mevrouw **Leijten**:

Dat zou een vorm van zelfreinigend vermogen van de sector zijn.

De heer **Niezing**:

Ja, maar ik denk dat de sector daarin zijn eigen verantwoordelijkheid heeft.

Mevrouw **Leijten**:

U zei net zelf dat u voor zelfregulering bent.

De heer **Niezing**:

Jazeker.

Mevrouw **Leijten**:

Dat u baalt van slecht nieuws in de kranten over uw sector, maar als u ziet dat er iets gebeurt wat u niet voor uw rekening kunt nemen, dan denkt u: mwah.

De heer **Niezing**:

Ik vind dat wij leven in een land waar iedereen binnen het wettelijke kader zijn eigen standaarden en waarden en normen bepaalt, ook als organisatie. En nogmaals, als dat binnen het kader van de wet is, dan zullen wij binnen Holland Quaestor altijd vragen waar wij de norm leggen en hoe wij ervoor gaan zorgen dat die afweging wordt gemaakt, maar we gaan

het niet voorschrijven. Wij gaan geen maatschappelijke norm voorschrijven aan andere partijen en we gaan onze eigen standaarden en normen heel graag delen, maar niet voorschrijven aan andere partijen in de markt.

Mevrouw Leijten:

Het idee van zelfregulering is natuurlijk dat er vanuit de sector een bepaalde norm en standaard ontstaat, zodat je als toezichthouder niet overal met de zweep overheen hoeft. Maar als u zegt: wij hebben hoge standaarden, maar vanuit Holland Quaestor leggen we niks op, waar ligt dan die zelfregulering?

De heer Niezing:

Die ligt in de begeleiding en in het ervoor zorgen dat de partijen nadenken, zich bewust zijn van bepaalde risico's, in het meehelpen keuzes te maken, maar die ligt er niet in, anderen keuzes op te dringen en je eigen keuzes op een gegeven moment af te dwingen. Het gaat erom dat je als organisatie een bepaalde standaard hanteert. Dat deel je. Daar begeleid je partijen bij die minder vermogen hebben om dat zelf te initiëren. Je schrijft richtlijnen. Je geeft guidance. Dat is wat een beroepsorganisatie moet doen.

Mevrouw Leijten:

Volgens mij zijn er ook beroepsorganisaties die zeggen: wij hebben een bepaalde standaard, wij hebben een bepaalde norm, en iedereen die daar niet aan voldoet, doet niet mee met dit keurmerk.

De heer Niezing:

Ja, dat doen wij ook binnen het verband van Holland Quaestor. Iedereen die niet voldoet aan het keurmerk, wat nogmaals ...

Mevrouw Leijten:

Als u agressieve belastingplanning – toch iets waarvan De Nederlandsche Bank zegt: dat willen wij niet, en waarvan belastingadviseurs zeggen: dat doen wij niet – tegenkomt, dan laat u dat passeren?

De heer Niezing:

U zegt mij dat er een fiscaal adviseur komt met een advies van agressieve belastingplanning. Nee, dat doen wij niet. Wij willen heel graag delen binnen Holland Quaestor-verband wat wij wel en wat wij niet doen.

Mevrouw Leijten:

Het gaat mij niet over wat u wel en niet doet. Het gaat mij uiteindelijk over de norm in de sector, de lat die hoger komt te liggen. Dat is het idee van zelfregulering: dat de sector die zelf omhoog krijkt.

De heer Niezing:

Ja, dat is correct.

Mevrouw Leijten:

U bent betrokken bij Holland Quaestor, toch, dat keurmerk?

De heer Niezing:

Ja, ik ben betrokken bij Holland Quaestor, jazeker. Intertrust neemt daarin wel zijn rol.

Mevrouw Leijten:

Hoe dan?

De heer **Niezing**:

Hoe dan? Door ...

Mevrouw **Leijten**:

Door te zeggen hoe u het doet, maar door vervolgens te laten passeren hoe het niet moet?

De heer **Niezing**:

Nee, wij leveren onze bijdrage door de expertise te leveren om andere partijen binnen de sector te helpen, bijvoorbeeld in hoe om te gaan met de Rib-audit (Regeling integere bedrijfsvoering), hoe je organisatie in te richten en hoe je het beste risico's kunt managen.

Mevrouw **Leijten**:

Organisatorisch?

De heer **Niezing**:

Nee, niet alleen organisatorisch. Het geeft richting. Waar ga je aan denken? Wat zijn de dilemma's die je tegenkomt? Hoe dien je je mensen op te leiden? Wanneer moet er een onafhankelijke compliancerol zijn? Heb je een internalauditafdeling? Allemaal zaken die je uiteindelijk meeneemt binnen Holland Quaestor.

Mevrouw **Leijten**:

Is het pijnlijk als een trustkantoor met het keurmerk de vergunning kwijtraakt omdat het de regels niet goed handhaaft?

De heer **Niezing**:

Ja, dat is heel pijnlijk.

Mevrouw **Leijten**:

Ja. Dat zegt iets over het keurmerk.

De heer **Niezing**:

Dat zegt iets over het keurmerk.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe kan het dat vergunningen worden ingetrokken van trustkantoren die het keurmerk Holland Quaestor dragen?

De heer **Niezing**:

Dat is een goede vraag en het is een trieste conclusie dat dat gebeurd is, maar daaruit blijkt dat het keurmerk nog naar het volgende niveau moet worden getild.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is misschien wel de vraag die ik u stelde. Als u iets ziet waarvan u denkt dat u dat volgens uw standaard niet kunt doen, zegt u: wij helpen al die andere organisaties wel met processen en met het inrichten van hun organisatie, zodat ze dat zien en die dingen niet doen. Maar u meldt niet: jongens, dit gaat te ver.

De heer **Niezing**:

Nee. Een organisatie zal uiteindelijk voor zichzelf de conclusie moeten trekken wat ze wel en niet doet. Wij kunnen niet onze waarden en normen aan de sector opleggen. Dat zou te gek voor woorden zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is het idee van zelfregulering, dat de sector komt tot ...

De heer **Niezing**:

Nee, dat is niet ...

Mevrouw **Leijten**:

... eigen waarden en normen.

De heer **Niezing**:

Ja, eens. Dus niet de waarden en normen van Intertrust, maar de sector zal zijn eigen normen en waarden moeten formuleren en ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar u zit in het bestuur van Holland Quaestor?

De heer **Niezing**:

Ik zit in het bestuur van Holland Quaestor.

Mevrouw **Leijten**:

Precies.

De heer **Bruins**:

Mijnheer Niezing, uw werk, zoals u het ons schetst, is voorkomen dat er dubbele belasting wordt geheven.

De heer **Niezing**:

Nee, wij verlenen diensten aan cliënten, financieel administratieve diensten en juridische werkzaamheden.

De heer **Bruins**:

Ja, maar uiteindelijk om te voorkomen dat er dubbele belasting wordt geheven. Tenminste, u hebt allerlei voorbeelden genoemd, de brandweermannen in New York ... Dat is de reden dat u die verweglanden gebruikt.

De heer **Niezing**:

Nee, één van de redenen dat cliënten structuren opzetten via Nederland is om belasting te besparen, ja. Dat klopt. Dat is één van de redenen.

De heer **Bruins**:

Nu gebruikt u bij die structuren juist die jurisdicties die door mismatches het ook mogelijk maken dat er dubbel geen belasting wordt geheven. Is dat voor een beursgenoteerd bedrijf niet een risico?

De heer **Niezing**:

Wij bedienen geen structuren waar geen belasting wordt geheven, dus ook geen dubbele geen-belasting.

De heer **Bruins**:

Dat hebt u ons duidelijk gemaakt, maar u hebt vestigingen in landen die voor dergelijke structuren, die u niet opzet, wel worden gebruikt door andere trustkantoren. We hebben het over de belastingparadijzen. U hebt

vestigingen in belastingparadijzen. Is dat niet een risico voor een beursgenoteerd bedrijf?

De heer **Niezing**:

Uhm, hoe definieert u belastingparadijs? Want, ik bedoel, Cayman is geen belastingparadijs. Wij hebben overal in de wereld waar onze klanten zijn, vestigingen en dat zijn ook lagebelastingjurisdicties, dat zeker.

De heer **Bruins**:

U hebt vestigingen in lagebelastingjurisdicties ...

De heer **Niezing**:

Ja.

De heer **Bruins**:

... waarvan uit de Panama Papers en uit andere publicaties blijkt dat ze gebruikt worden om belasting te ontwijken en zelfs te ontduiken. Is het voor een beursgenoteerd bedrijf niet een risico om juist in die landen vestigingen te hebben?

De heer **Niezing**:

Ik denk niet dat het, als je je interne procedures en je regelingen en richtlijnen en je interne risk management and compliance framework op orde hebt, een risico is om in zulke landen te zitten.

De heer **Bruins**:

Het is voor uw bedrijf niet een risico om een vestiging te hebben op de Virgin Islands, ondanks de maatschappelijke verontwaardiging die toeneemt?

De heer **Niezing**:

Nee, dat vinden wij geen risico, nee, want wij denken dat risico op een adequate manier te kunnen managen.

De heer **Bruins**:

En u hebt aandeelhouders die het ook niet een risico vinden.

De heer **Niezing**:

Ja, ik weet niet ... Ik ken ... Ja, blijkbaar.

De heer **Bruins**:

Anders zouden ze zeggen: ga weg van de Virgin Islands?

De heer **Niezing**:

Ja, dat denk ik.

De heer **Bruins**:

Ziet u, merkt u en erkent u dat de maatschappelijke verontwaardiging over het gebruik van dergelijke jurisdicties toeneemt?

De heer **Niezing**:

Jazeker. Dat is overduidelijk.

De heer **Bruins**:

Toch is dat voor u nog niet een risico.

De heer **Niezing**:

Nee. Als je naar die maatschappelijke verontwaardiging of naar de Panama Papers kijkt, dan gaat het om het verhullen en het ontduiken van belasting. Dan is het niet meer dan terecht dat de maatschappelijke verontwaardiging toeneemt.

De heer **Bruins**:

Maar nu schrijft u in uw mooie brochures – ik heb hier een brochure over Guernsey – het volgende aan uw klanten: «Some specific uses for a Trust are to: (...) manage relative anonymity of ownership.» En over Guernsey schrijft u: «There is no taxation charged by the Taxation authorities. (...) Other benefits of Guernsey include (...) settlor and beneficiary confidentiality.» Hier beschrijft u jurisdicties waar geen belasting wordt geheven en waar de anonimiteit van de begunstigde wordt gegarandeerd. Hier beschrijft u toch de jurisdicties die centraal staan in de maatschappelijke verontwaardiging?

De heer **Niezing**:

Ik weet dat er een brochure van Guernsey is, maar u hebt mij gevraagd om hier te komen om over Nederland te praten. Ik weet dat in Guernsey om veiligheidsredenen het gebruik van Angelsaksische trusts voor de anonimisering van vermogen een geëigend middel is en een normale structuur.

De heer **Bruins**:

U prijst Guernsey aan met kenmerken waar een belastingparadijs aan voldoet: anonimiteit en geen belastingheffing. U zegt tegen de klanten: kom maar, wij zitten in Guernsey, dus daar kunnen jullie ons voor gebruiken. Vindt u dat horen bij een beursgenoteerd, ethisch betrouwbaar bedrijf?

De heer **Niezing**:

Als het transparant is en de klant de belasting betaalt die hij hoort te betalen, is dat een ... Nogmaals, ik ken de details van de Guernseybrochure niet.

De heer **Bruins**:

Ik heb letterlijk geciteerd uit de brochure.

De heer **Niezing**:

Ik geloof u van harte, maar nogmaals, er zijn meer brochures beschikbaar. Ik ken ze niet allemaal.

De heer **Bruins**:

Ja, u hebt ze ook van Virgin Islands en Cayman Islands, tenminste in de vestigingen van de landen waar u zit. Daar vertelt u vrolijk aan de klanten: hier wordt geen belasting betaald.

De heer **Niezing**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Dat past wel bij een ethisch en betrouwbaar bedrijf als Intertrust?

De heer **Niezing**:

Als de klant belasting betaalt daar waar hij belasting moet betalen en de klant bijvoorbeeld om anonimiserings- en privacyredenen een Angelsak-

sische trust opzet die volledig transparant is, en we weten wie de klant is en waarom hij dat doet, is dat volstrekt acceptabel.

De heer **Bruins**:

Verwacht u dat de vestigingen van Intertrust in dat type landen in stand zullen worden gehouden in de komende jaren? Is er dus geen reden om u daaruit terug te trekken?

De heer **Niezing**:

Er is geen reden om ons terug te trekken uit Guernsey, Jersey of Cayman, nee.

De heer **Bruins**:

Zou u wel dezelfde activiteiten kunnen blijven ontplooien als u alleen een vestiging in Nederland zou hebben? Zijn er dan dingen die u niet meer zou kunnen doen?

De heer **Niezing**:

Nee, wij zouden dan nog steeds dezelfde activiteiten kunnen ontplooien in Nederland, dus ook zonder andere vestigingen, ja.

De heer **Bruins**:

Maar kunt u zonder die vestigingen dan ook alle internationale activiteiten ontplooien vanuit Nederland?

De heer **Niezing**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Waarom hebt u daar dan vestigingen?

De heer **Niezing**:

Waar? In Guernsey?

De heer **Bruins**:

Bijvoorbeeld.

De heer **Niezing**:

Omdat er Engelse klanten worden bediend in Guernsey en in Jersey. Wij hebben een vestiging in Cayman, omdat alle grote fondsen in de wereld, zeker de Amerikaanse fondsen, activiteiten hebben in Cayman. Wij hebben een vestiging in Hongkong, omdat wij veel klanten hebben uit die regio.

De heer **Bruins**:

U werkt ook, zo neem ik aan, samen met trustkantoren in landen waar u geen vestiging hebt.

De heer **Niezing**:

Ja, selectief.

De heer **Bruins**:

Werkt u samen met United Trust op Curaçao?

De heer **Niezing**:

Nee, op Curaçao hebben wij zelf een vestiging.

De heer **Bruins**:

Werkt die vestiging samen met United Trust op Curaçao?

De heer **Niezing**:

Nee, die werkt niet samen met United Trust op Curaçao.

De heer **Bruins**:

Wij hebben begrepen dat Intertrust heeft samengewerkt met Mossack Fonseca in Panama. Kunt u dat bevestigen?

De heer **Niezing**:

Ik kan bevestigen dat de Nederlandse vestiging en de Nederlandse klantenportefeuille niets van doen heeft gehad met Mossack Fonseca in Panama.

De heer **Bruins**:

Nee, maar de groep?

De heer **Niezing**:

Dat zal gerapporteerd zijn. Dat weet ik eerlijk gezegd niet. Dat kan ik me niet voorstellen. Wij hebben geen kantoor in Panama. Ik weet niet of er ergens in de klantenportefeuille een samenwerking is geweest met Mossack Fonseca. Ongetwijfeld zal dat gecheckt zijn, maar daar kan ik u niets over zeggen, want dat weet ik niet.

De heer **Bruins**:

De Intertrust Group werd mede opgericht door de heer Elias, die wij afgelopen vrijdag hebben gehoord. Bent u daarvan op de hoogte?

De heer **Niezing**:

Ja, MeesPierson Trust heeft op enig moment Holland Intertrust overgenomen. Holland Intertrust had twee grote aandeelhouders, de heer Elias en de heer Koopmans. Na de overname werd het MeesPierson Intertrust en dat werd vervolgens weer Fortis Intertrust. Dus ja, je kunt ook zeggen dat oprichters van Pierson Trust uiteindelijk de oprichters van Intertrust zijn. Het is maar hoever je teruggaat.

De heer **Bruins**:

Intertrust werd door Fortis gekocht in 2002. Fortis duikt 9.108 keer op in de Panama Papers.

De heer **Niezing**:

Fortis. De bank Fortis?

De heer **Bruins**:

Dus daar zitten aardig wat contacten en transacties met Panama. In hoeverre slaat dat terug op Intertrust als groep?

De heer **Niezing**:

Als ik naar Nederland kijk: ik heb geen vermogende particuliere klantenportefeuille en ik heb sterk het idee dat de Panama Papers vooral vermogende particulieren betroffen die vermogens uit het zicht van de fiscus wilden houden. Wij hebben onderzoek gedaan in onze portefeuille en zijn Mossack Fonseca niet tegengekomen. Dat hebben we zorgvuldig gedaan. Dat is ongetwijfeld overal in de groep centraal gedaan. Dus ja, die 9.000 ...

De heer **Bruins**:
Fortis komt 9.108 keer voor in de Panama Papers.

De heer **Niezing**:
Ik zit hier voor Intertrust en niet voor Fortis, moet ik u zeggen.

De heer **Bruins**:
Nee, maar Intertrust werd gekocht door Fortis.

De heer **Niezing**:
In 2002. Dat is ook toch wel enigszins voor mijn tijd.

De heer **Bruins**:
Ja, maar u bent wel verantwoordelijk voor Intertrust.

De heer **Niezing**:
Sinds 1 mei 2012, ja, dat klopt.

De heer **Bruins**:
En alles wat daarvoor is gebeurd, rekent u niet tot uw verantwoordelijkheid.

De heer **Niezing**:
Uiteraard, maar ik zorg ervoor dat ik een portefeuille beheer en beheers die ik ken. Ik kan geen antwoord geven op de vraag wat er zich in 2002, vijftien jaar geleden, heeft afgespeeld binnen het grote Fortisconcern.

De heer **Bruins**:
Toen in 2009 een groot deel van het klantenbestand werd afgestoten vanwege de privatebankingtak – dat is toegelicht – is een groot deel van het klantenbestand naar United Trust gegaan. Bent u daarvan op de hoogte?

De heer **Niezing**:
Dat heb ik begrepen uit de krant, ja.

De heer **Bruins**:
Dus een groot deel van het klantenbestand is gegaan naar een kantoor dat een eigenaar heeft die medeoprichter is van uw bedrijf. Het is echt een heel kleine wereld.

De heer **Niezing**:
Kijk, nogmaals, de heer Elias is de oprichter van Holland Intertrust, dat uiteindelijk overgenomen is door MeesPierson Trust. Ik denk dat de portefeuille mogelijk particuliere klanten betrof. Die kwamen van MeesPierson Private Banking. U zegt mij dat de heer Elias de portefeuille heeft overgenomen.

De heer **Bruins**:
Voor een groot deel.

De heer **Niezing**:
Voor een groot deel. Daar weet ik niks van. Ik bedoel: u zegt het en ik geloof het.

De heer **Bruins**:

Mijn conclusie is dat het echt een heel kleine wereld is. Laat dat maar gewoon mijn conclusie zijn. Het is geen vraag. Was u geschokt toen Mossack Fonseca in het nieuws kwam met de Panama Papers?

De heer **Niezing**:

Ik was wel geschokt of verrast over de wijze waarop het gebeurde en ook over de hoeveelheid informatie die opeens beschikbaar was.

De heer **Bruins**:

Was u geschokt door het lek?

De heer **Niezing**:

Nou, ik was er geschokt over dat er blijkbaar op zulke grote schaal sprake is van deze praktijken. Ja. Nogmaals, in mijn dagelijkse praktijk heb ik nooit te maken met Panama of vermogende particulieren. Dus ik heb ook nooit nagedacht over de vraag wat de omvang van iets dergelijks zou moeten of kunnen zijn.

De heer **Bruins**:

Was Mossack Fonseca in uw sector een respectabel kantoor voordat het lek naar buiten kwam? Was het een kantoor van goede statuut?

De heer **Niezing**:

Ik had er nog nooit van gehoord, maar nogmaals, vanuit Nederlandse optiek hebben wij geen relatie met Panama. Ik kende Panama niet, wel als jurisdictie uiteraard, maar ik kende geen kantoren of trustproviders in Panama en dus kende ik ook Mossack Fonseca niet. Nee.

De heer **Bruins**:

Het probleem met Mossack Fonseca was dat op papier alles op orde was. De hele compliance was geregeld. Je zou kunnen zeggen: ze zouden zo het keurmerk van Holland Quaestor hebben gekregen als ze in Nederland zaten. Maar in werkelijkheid hielden zij zich er niet aan. Als er een hoogrisicoklant was van wie men eigenlijk afscheid moest nemen, werd er van hogerhand gezegd: nou, blijf hem maar bedienen, hoor. Kan het in Nederland ook gebeuren dat het, als je dat keurmerk hebt, allemaal keurig, ethisch en betrouwbaar lijkt, maar dat er op de werkvloer uiteindelijk anders gehandeld wordt?

De heer **Niezing**:

Bij Intertrust kan dat niet gebeuren.

De heer **Bruins**:

Waarom niet? Waarom bent u anders?

De heer **Niezing**:

Omdat wij voldoende beheersmaatregelen hebben geïmplementeerd die ervoor zorgen dat er nooit iemand kan zeggen dat het commerciële belang in een bepaald geval belangrijker is dan het integriteitsbelang. Hoe dat bij andere kantoren binnen Holland Quaestor zit, weet ik niet.

De heer **Bruins**:

Gebeurt het binnen Intertrust weleens dat er twee documenten tegelijkertijd worden ondertekend die elkaar opheffen? Kan dat gebeuren?

De heer **Niezing**:

Twee documenten die tegelijkertijd ondertekend worden en elkaar opheffen? Ik kan me die situatie niet voorstellen.

De heer **Bruins**:

Dat is bijvoorbeeld de situatie waarin een directeur wordt aangesteld en hij tegelijkertijd reeds zijn ontslagbrief ondertekent, maar die dan nog niet wordt gedateerd. Is dat common practice binnen uw bedrijf?

De heer **Niezing**:

Nee. Je kunt niet iets tekenen op een datum die niet de daadwerkelijke datum is waarop het document getekend moet zijn. Ik kan me niet voorstellen dat zulke praktijken plaatsvinden.

De heer **Bruins**:

Tegelijkertijd is een trustkantoor gebaseerd op vertrouwen. U verleent diensten. Er worden mandaten gegeven aan directeuren die tegelijkertijd werknemers bij u in het bedrijf zijn. Hoe trekt een klant dat mandaat weer in, als hij dat wil?

De heer **Niezing**:

In het algemeen zorgt de aandeelhouder op een gegeven moment voor de benoeming en het ontslag van de directie van een vennootschap. Als er bijvoorbeeld een transactie afgelopen is en de vennootschap geen nut meer heeft, zal er ontslag volgen. Dan zal de aandeelhouder uiteindelijk het bestuur opheffen, dus de bestuurders ontslaan en uiteindelijk de vennootschap opheffen.

De heer **Bruins**:

Is de aandeelhouder de cliënt?

De heer **Niezing**:

De aandeelhouder is de cliënt of een vennootschap van cliënten.

De heer **Bruins**:

Een andere mogelijkheid om twee documenten tegelijkertijd te ondertekenen is een belofte ondertekenen om vastgoed te kopen of een bv te kopen waar vastgoed in zit en tegelijkertijd een contract ondertekenen om die belofte weer te schrappen. Wordt een dergelijke combinatie weleens gebruikt binnen Intertrust?

De heer **Niezing**:

Dat klinkt mij heel vreemd in de oren, dus dat is mij niet bekend.

De heer **Bruins**:

Maar wordt het weleens gebruikt binnen Intertrust?

De heer **Niezing**:

Nee, het is mij niet bekend dat dit gebruikt wordt.

Mevrouw **Leijten**:

Hoe kunt u verklaren dat TIC International tot 2015 klant is geweest van Intertrust, terwijl dit bedrijf een rol speelde in de FIFA-aanklacht over de televisierechten?

De heer **Niezing**:

Dat dossier is uiteindelijk naar boven gekomen. Dat is een dossier dat in 2005 en 2006 geaccepteerd is door Intertrust Nederland. Toen het

FIFA-schandaal in de krant kwam, hebben wij een screening op die portefeuille gedaan en toen is dit dossier naar boven gekomen. Toen bleek dat er onvolkomenheden in het dossier zaten, hebben wij melding gedaan bij De Nederlandsche Bank. Die heeft het dossier opgepakt en geconstateerd dat in het verleden niet alles vlekkeloos is verlopen.

Mevrouw **Leijten**:

U legde net uit: al onze processen zijn goed ingericht en daarom is het ook ethisch en verantwoord om bijvoorbeeld in rechtsgebieden die bekendstaan als belastingparadijzen, activiteiten te ontplooiën. Hier is er toch iets misgegaan met de processen in Nederland.

De heer **Niezing**:

Nou, dat is een dossier dat je, als je daar met de ogen en kennis van nu naar kijkt, op dit moment heel anders zou inrichten en misschien wel niet zou accepteren. Dat bleek toentertijd, in 2006, acceptabel te zijn. Wij hadden iets dieper moeten graven en meer moeten weten. Dat blijkt een fout te zijn en daar hebben wij onze procedures op aangepast.

Mevrouw **Leijten**:

Bent u er, toen het een aanklacht werd, achter gekomen dat hier iets niet goed was gegaan of dat u niet voldoende wist?

De heer **Niezing**:

Nee, wij checken elke nacht onze totale portefeuille, alle klanten en achterliggers. Dat is de zogenaamde world check om te kijken of er iets opkomt op lijsten en publicaties. FIFA, tot op dat moment een keurige organisatie, bleek op negatieve wijze in de pers te komen. Op zo'n moment checken wij onze klantenportefeuille en daar kwam toen dit dossier naar boven. Toen bleek dat daar in het verleden iets niet helemaal goed is gegaan.

Mevrouw **Leijten**:

Het gaat hier om de uitzendrechten van de Latijns-Amerikaanse voetbalcompetities. TIC International werd in die zin gebruikt dat daar financiële stromen doorheen gingen om te verhullen wat er eigenlijk gaande was. Daar is Intertrust voor gebruikt.

De heer **Niezing**:

Nee, dat is niet helemaal de casus. TIC is een organisatie die werd gehouden door een beursgenoteerd mediabedrijf in Amerika. TIC had een organisatie in Zuid-Amerika die de uitzendrechten verkocht van wereldkampioenschappen voetbal en daar ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar TIC International betaalde verdachte bedrijven om te rommelen met de hoogte van die uitzendrechten. Dat hebben jullie niet kunnen aanmerken als verdachte transactie?

De heer **Niezing**:

Nee, de bedragen die uit TIC betaald werden, waren bedragen aan bedrijven. Die bedrijven gingen overeenkomsten aan met partijen die, zo bleek later, de uitzendrechten niet op de juiste wijze verkochten en verwierven. Er zat dus nog een tussenstap in, maar u hebt helemaal gelijk. Die hadden we ...

Mevrouw **Leijten**:

Dat is behoorlijk verhullend.

De heer **Niezing**:
De verkoop van tv-...?

Mevrouw **Leijten**:
Hoe dat ging, via al die bedrijven. En al die bedrijven hebben weer bv's en nv's in andere rechtsgebieden.

De heer **Niezing**:
Nee, hoor, deze structuur was volledig transparant, alleen ...

Mevrouw **Leijten**:
Maar kon u niet weten wie de achterliggers waren?

De heer **Niezing**:
Wij wisten wel wie de achterliggers waren, maar wij wisten niet dat de achterliggers uiteindelijk betalingen deden die ze wel of niet hadden moeten doen. De structuur was dus duidelijk en transparant. Wij hadden uiteindelijk alleen verder moeten graven naar de betalingen van degenen aan wie wij betaalden.

Mevrouw **Leijten**:
U bent toch verantwoordelijk voor het beoordelen van transacties?

De heer **Niezing**:
Wij zijn verantwoordelijk voor ...

Mevrouw **Leijten**:
Dat was u toen toch ook?

De heer **Niezing**:
Ja.

Mevrouw **Leijten**:
Kunt u aangeven waarom dit pas een zaak is geworden nadat het in de krant kwam?

De heer **Niezing**:
Op een gegeven moment zijn we, met de kennis en deskundigheid van nu, daar anders naar gaan kijken. Wij hebben onze hele portefeuille daarna gescreend en onze processen voor transactiemonitoring aangepast.

Mevrouw **Leijten**:
Snapt u dat voor een Kamerlid de formulering «met de kennis van nu» een alarmbel is?

De heer **Niezing**:
Ja, dat begrijp ik zeker.

Mevrouw **Leijten**:
Vinden er nu geen transacties meer plaats waarbij onder uw portefeuille eigenlijk een omkoopschandaal plaatsvindt?

De heer **Niezing**:
Nee, die vinden nu niet meer plaats, nee. Nee.

Mevrouw **Leijten**:
Hoe weet u dat zo zeker?

De heer **Niezing**:
Omdat ik denk dat de trustsector of in ieder geval een aantal trustkantoren zich er steeds meer bewust van zijn geworden – ook in het kader van de maatschappelijke discussie – dat de integriteitsrisico's die zij lopen in deze industrie, groot zijn en wellicht groter dan vroeger ingeschat. Als het goed is, hebben de goede trustkantoren hun bedrijfsvoering daarop aangepast. Dat is een ontwikkeling die door blijft gaan. Helaas zijn in het verleden niet altijd alle dingen goed gegaan.

Mevrouw **Leijten**:
Wat mij opviel, is dat u net op vragen van mijn collega over het lek bij Mossack Fonseca antwoordde: dat dit op zo'n grote schaal gebeurde, verbaasde mij toch. En dat terwijl er net onder uw eigen handen zo'n zelfde schandaal had plaatsgevonden.

De heer **Niezing**:
Mij werd gevraagd wat ik van Mossack Fonseca vond. Ik ken het schandaal van Mossack Fonseca uit de krant. Ik vind de omvang schokkend. Dat zijn vermogende particulieren. Dat is een heel andere praktijk.

Mevrouw **Leijten**:
Het gaat niet alleen over vermogende particulieren, maar ook over dit soort constructies. Hier gaat het ook over voetbalrechten. In de Panama Papers wordt beschreven hoe die worden doorverkocht, hoe er omkoping plaatsvindt, hoe er zo min mogelijk wordt betaald, maar er wel veel wordt betaald door het publiek.

De heer **Niezing**:
Wilt u uw vraag herhalen?

Mevrouw **Leijten**:
U zei dat u verrast was door de Panama Papers en door wat daar plaatsvond, terwijl u in uw eigen praktijk net zo'n casus had gehad.

De heer **Niezing**:
Nee, ik heb gezegd dat ik verrast was omdat ik geen notie had van wat er in Panama gebeurt en van de omvang van het schandaal. Ik moet u zeggen: ik was onheus verrast toen bleek dat dit dossier ook in mijn praktijk voorkwam.

Mevrouw **Leijten**:
Maar dit was voordat de Panama Papers naar buiten kwamen.

De heer **Niezing**:
Dit was voordat de Panama Papers naar buiten kwamen. Ja, dat klopt.

Mevrouw **Leijten**:
Dus u was er verrast over dat het in uw eigen organisatie gebeurde en dat één van de 4.000 rechtspersonen die u beheert en waar u verantwoordelijk voor bent, gebruikt werd voor dit soort omkooppraktijken. Vervolgens was u er een jaar later weer verrast over dat dat ook in Panama gebeurde.

De heer **Niezing**:

Ja. Ik ben verrast dat dit in mijn portefeuille voorkomt. Ja. Dat mag niet gebeuren. Dat kan niet gebeuren. Dat had nooit mogen gebeuren. Dat is een verrassing die vrij vervelend is. Ja, dat klopt.

Mevrouw **Leijten**:

Er zullen wel koppen gerold hebben.

De heer **Niezing**:

Bij de FIFA bedoelt u?

Mevrouw **Leijten**:

Nee, bij u.

De heer **Niezing**:

Nee, er zijn geen koppen gerold. Nee, want de mensen die toentertijd op het dossier zaten, waren er überhaupt niet meer. En verder: je past je regelingen en richtlijnen aan. Het gaat er niet om, koppen te snellen. Het gaat erom dat je een signaal ontvangt dat je blijkbaar niet alles goed voor elkaar hebt binnen je organisatie. Het gaat erom dat je dan direct actie onderneemt en je bedrijfsvoering aanpast. Het gaat erom dat je de toezichthouder en de autoriteiten inlicht over wat er gaande is. Het gaat er niet om, koppen te snellen binnen een organisatie. Dat lijkt me niet de manier waarop je een organisatie wilt runnen.

Mevrouw **Leijten**:

Zou u met de kennis van nu deze portefeuille niet meer zo accepteren als die is geaccepteerd in 2005/2006?

De heer **Niezing**:

Dat is voor mijn tijd, hoor. U vraagt: hoe is die toen geaccepteerd?

Mevrouw **Leijten**:

Nou, dat zei u net. TIC International is van 2005/2006. Toen dit in 2015 aan het licht kwam, bleek dat er dingen niet helemaal goed gegaan zijn.

De heer **Niezing**:

Ja, dat klopt.

Mevrouw **Leijten**:

Daar zijn dan toch mensen verantwoordelijk voor?

De heer **Niezing**:

De organisatie is verantwoordelijk, dus ook de organisatie die ervoor moet zorgen dat die mensen zich ervan bewust zijn dat ze verder hadden moeten doorvragen in dit dossier.

Mevrouw **Leijten**:

Maar in dit dossier zijn er mensen benadeeld. In dit geval is er veel te veel betaald voor voetbalrechten. Dat wordt uiteindelijk altijd weer neergelegd bij de kijkers naar voetbal. Er zijn mensen die zichzelf verrijkt hebben en u zegt: wij hebben een paar processen aangepast.

De heer **Niezing**:

Nee, wij hebben met de toezichthouder ook gesproken over de wijze waarop wij dit verder moeten afhandelen.

Mevrouw **Leijten**:

Dit was dus een ernstige tekortkoming voor uw kantoor?

De heer **Niezing**:

Nee, dat was geen ernstige tekortkoming, maar dat kwalificeert zeker als een tekortkoming, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Zijn er meer tekortkomingen in uw kantoor geconstateerd de afgelopen jaren?

De heer **Niezing**:

Er zijn in de dialoog met De Nederlandsche Bank weleens wat zaken geconstateerd die voor verbetering vatbaar zijn, maar dat is in elke organisatie.

Mevrouw **Leijten**:

Is dat in dialoog vastgesteld of komt dat uit de krant?

De heer **Niezing**:

In dialoog.

Mevrouw **Leijten**:

Legt u mij eens uit hoe zo'n dialoog met de toezichthouder gaat.

De heer **Niezing**:

Jazeker. Wij hebben regelmatig contact met de toezichthoudster. Die komt gebruikelijk twee keer per jaar toezichtsonderzoek doen. Dat betekent dat zij ofwel thematisch ofwel in algemene zin het kantoor bezoekt. Dan spreekt zij met het relatiemanagement, de compliance afdeling en de internal auditafdeling. Zij kijkt naar regelingen, richtlijnen en procedures. Zij checkt ook daadwerkelijk of dossiers voldoen aan de standaard. Vervolgens vraagt ze intern bij mensen die ze selecteert, wat de cultuur en het gedrag zijn en of dat overeenkomt met wie wij willen zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Wat zijn de tekortkomingen die De Nederlandsche Bank toen heeft geconstateerd?

De heer **Niezing**:

De laatste was in het kader van het signaleren van ongebruikelijke transacties. Dat doen wij uitstekend, maar als je een ongebruikelijke transactie signaleert, moet je die verder onderzoeken. Dan kan het zijn dat er een verklaring is voor het feit dat er een ongebruikelijkheid wordt geconstateerd, dus dat het niet overeenkomt met het profiel van de klant. Na onderzoek kan dit alsnog als gebruikelijk worden geconstateerd, omdat dit wel past of omdat er aanleidingen, redenen en verklaringen voor zijn. Dat moet je vastleggen. De gebruikelijkheid van een ongebruikelijke transactie kan beter worden vastgelegd door de compliance afdeling. Dus dat doen wij.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is allemaal proces. U schrijft niet goed op hoe u uw werk doet en dat is dan een tekortkoming.

De heer **Niezing**:

Het is niet het niet goed opschrijven van hoe wij ons werk doen. Nee, dat zou ik niet als een tekortkoming willen benoemen. Het is een betere vastlegging. Daar zijn wel verbeteringen mogelijk.

Mevrouw **Leijten**:

Voor mijn beeld: hoeveel transacties gaan er op jaarbasis door de 4.122 vennootschappen, entiteiten, die u beheert als Nederlands onderdeel van de groep?

De heer **Niezing**:

Duizenden en duizenden. Dat kun je per individueel dossier nagaan.

Mevrouw **Leijten**:

Duizenden en duizenden. Hoe vaak meldt u een ongebruikelijke transactie?

De heer **Niezing**:

Vorig jaar elf keer en dit jaar tot op heden dertien keer.

Mevrouw **Leijten**:

Is dat aantal gestegen doordat u door De Nederlandsche Bank erop gewezen bent dat u dat niet helemaal goed uitzoekt?

De heer **Niezing**:

Nee, dat is omdat we steeds vaker realtime transactiemonitoring toepassen, dus dat je de transactie die zich voordoet, zorgvuldig screent. Het komt steeds vaker voor dat je ook met terugwerkende kracht gaat kijken in een dossier. Dan zul je automatisch een aantal zaken die zich in het verleden hebben afgespeeld, kunnen aanmerken als ongebruikelijk.

Mevrouw **Leijten**:

Duizenden en duizenden transacties?

De heer **Niezing**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Met 480 mensen?

De heer **Niezing**:

Zeker.

De heer **Bruins**:

Eerder in dit verhoor meldde u al dat u geen belastingadvies geeft, omdat u een trustkantoor bent. Die taken zijn gescheiden. Maar als er voor een structuur een ander trustkantoor wordt gebruikt, mag u dan wel belastingadvies geven over die structuur? Mag u belastingadviseur zijn voor structuren die bij andere trustkantoren worden opgezet?

De heer **Niezing**:

Nee, dat mag niet.

De heer **Bruins**:

En dat doet u dus ook niet.

De heer **Niezing**:

Dat doen wij ook niet.

De heer **Bruins**:

We hadden begin vorige week hier in de verhoorzaal de speurders van de Belastingdienst. Zij zeiden tegen ons: wanneer bij een structuur een trustkantoor betrokken is uit een jurisdictie zoals Guernsey of Virgin Islands, kortom uit de jurisdicties die vaak als belastingparadijs worden aangeduid, is dat voor ons een rode vlag. Dan is er reden voor alertheid en moeten wij er dieper in graven om te bekijken wat daar gebeurt. Een trustkantoor in zo'n jurisdictie is een rode vlag voor onze Belastingdienst. U bent zo'n trustkantoor met de vestigingen die u hebt. Vindt u het terecht dat de Belastingdienst zegt: dat is voor onze een rode vlag om erin te duiken? Of zegt u: ach, het is allemaal koosjer.

De heer **Niezing**:

Nee, ik zeg niet dat alles koosjer is. Wij hebben allemaal kunnen constateren dat er nogal wat gebeurt in deze sector en dat de risico's die wij in deze sector lopen, niet altijd even goed door iedereen gemanaged worden. Daar hoeven wij niet voor weg te lopen. Ik kan mij dus heel goed voorstellen dat de Belastingdienst stelt: als er een bepaalde jurisdictie in de structuur voorkomt, is dat reden tot verhoogde aandacht. Jazeker, maar ik denk dat de Belastingdienst ook zou kunnen zeggen: dat is ook een beetje afhankelijk van welk trustkantoor en welke jurisdictie het is. Ik denk dat je het dus iets breder moet zien dan alleen maar de jurisdictie.

De heer **Bruins**:

Dat hebben ze niet gezegd. DNB heeft het wel over risicogebaseerd toezicht. De Belastingdienst zei over trustkantoren in zo'n jurisdictie: rode vlag!

De heer **Niezing**:

Oké.

De heer **Bruins**:

Dus u bent een rode vlag. Vindt u dat terecht?

De heer **Niezing**:

Ik ben verantwoordelijk voor de Nederlandse organisatie. De rest van de organisatie zit in een aantal landen. Als de Belastingdienst dat een rode vlag vindt, is dat het goed recht van de Belastingdienst om dat te constateren of te vinden.

De heer **Bruins**:

Er komt de komende jaren nieuwe wet- en regelgeving aan. Er gaan dingen drastisch wijzigen. Er zijn zelfs trustkantoren die zeggen: de lol is er voor mij vanaf, dus ik stop ermee. Van welke structuren moet u tussen nu en vijf jaar afscheid nemen?

De heer **Niezing**:

De cv/bv-structuur zal een structuur zijn die niet meer geadviseerd zal worden tot 2020.

De heer **Bruins**:

Wordt die nu nog wel geadviseerd voor de korte periode dat dat nog mag en kan?

De heer **Niezing**:

Die wordt nog geadviseerd, ja.

De heer **Bruins**:

Maar u weet dus nu al dat u dat over een paar jaar moet gaan aanpassen.

De heer **Niezing**:

Wij passen de structuur niet aan. De klant zal op een gegeven moment met zijn adviseur overleggen over het alternatief.

De heer **Bruins**:

U weet dat het aangepast gaat worden.

De heer **Niezing**:

Het zal bij wet aangepast worden. Verder zie ik bepaalde structuren voor de toekomst niet snel veranderen, tenzij het speelveld in Nederland gaat veranderen en er zaken zullen worden verschoven naar andere jurisdicties in Europa.

De heer **Bruins**:

Hebt u cliënten waarvan u verwacht binnenkort afscheid te moeten nemen?

De heer **Niezing**:

Nee.

De heer **Bruins**:

Zijn er bepaalde landen waarmee u geen zaken doet?

De heer **Niezing**:

Jazeker.

De heer **Bruins**:

Noemt u er eens een paar.

De heer **Niezing**:

Dat zijn de gebruikelijke hoogrisicolanden. Het is niet alleen het land. Het is natuurlijk ook nogal een verschil als er een vermogende particulier uit een ver Oost-Europees land komt, want daar doen we geen zaken mee voor een private structuur. Maar er zijn landen die op zwarte lijsten staan en waar wij geen zaken mee doen. Dat betreft niet alleen de achterligger die daar dan vandaan zou moeten komen, maar ook de activiteit binnen de structuur.

De heer **Bruins**:

U weet natuurlijk heel goed wie er in uw sector van hoge kwaliteit en betrouwbaarheid is. Zijn er bepaalde kantoren met wie u niet wilt samenwerken?

De heer **Niezing**:

Bedoelt u andere trustkantoren in Nederland?

De heer **Bruins**:

Ja, of belastingadvieskantoren waarvan u zegt: die willen we eigenlijk niet over onze drempel hebben.

De heer **Niezing**:

We hebben geen zwarte lijst van advieskantoren, maar de klantenportefeuilles die wij bedienen, komen over het algemeen met de big four, de

grote belastingadvieskantoren. Dat zijn in ieder geval kantoren waarvan te verifiëren valt dat het gerenommeerde, respectabele kantoren zijn.

De heer **Bruins**:

Zijn er belastingkantoren waarvan u weet: die willen we hier geen advies laten geven?

De heer **Niezing**:

Wij hebben geen zwarte lijst van belastingkantoren.

De heer **Bruins**:

Maar zijn er kantoren die u niet over de drempel wilt hebben?

De heer **Niezing**:

Er zullen ongetwijfeld kantoren zijn die ik niet over mijn drempel wil, maar nogmaals, in de praktijk werken wij met de grote kantoren samen. Ik kan nu dus geen naam noemen van een kantoor waarmee ik geen zaken wil doen, want die kantoren ken ik niet.

De heer **Bruins**:

Zijn er notarissen met wie u geen zaken wilt doen?

De heer **Niezing**:

Ik heb ook geen specifieke zwarte lijst van notarissen met wie ik geen zaken wil doen, want ook in die zin doen wij het meeste werk met notarissen van de grote advieskantoren.

De heer **Bruins**:

Hoe vindt u het dat de moraal in uw sector zich pas aanpast als er maatschappelijke verontwaardiging komt?

De heer **Niezing**:

Ja, dat is een verbeterpunt. In de sector zou je in het kader van de zelfregulering mogen verwachten dat er bepaalde spelers zijn die nauwkeuriger kijken naar wat de maatschappelijke norm bepaalt.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb nog twee vragen als het mag. In een nieuw wetsvoorstel gaat het ook over wat maatschappelijk betamelijk wordt geacht. Dat is door de sector zelf te formuleren. Hoe ziet u uw rol als bestuurslid van Holland Quaestor daarin?

De heer **Niezing**:

Ik zie mijn rol daarin zo dat wij de sector laten nadenken over maatschappelijke betamelijkheid en afwegingen laten maken om invulling te geven aan de rol daarin. Dat is een open norm. Daar moet goed over nagedacht worden.

Mevrouw **Leijten**:

Vindt u dat de sector die zelf moet gaan invullen of daar bijvoorbeeld een bodem in moet gaan leggen? Of is de bodem gewoon de wet?

De heer **Niezing**:

De wet is natuurlijk sowieso de bodem, maar ik denk dat de vloer iets hoger behoort te liggen en dat de maatschappelijke norm mee moet worden genomen in de afwegingen van welke zaken je met wie doet. Dat moet de sector zeker doen.

Mevrouw **Leijten**:

Dus wat Holland Quaestor nu nog niet doet, namelijk normen opleggen, zal in de toekomst wel gaan gebeuren?

De heer **Niezing**:

Nou, laten we zeggen dat Holland Quaestor daar wel een moedige poging toe doet middels een keurmerk, maar daar nog niet onverdeeld in is geslaagd, zo bleek. Dus daar moet zeker nog een stuk verbetering in plaatsvinden. Dat ben ik met u eens.

Mevrouw **Leijten**:

U bent beursgenoteerd en hebt grote en kleine aandeelhouders. Zijn deze aandeelhouders ook klant bij u met financiële producten?

De heer **Niezing**:

Dat zou ik zo een, twee, drie niet weten, moet ik u eerlijk zeggen. Ik ken het aandeelhoudersbestand van Intertrust niet. Ik ken een aantal mensen die aandeelhouders zijn. Maar die zijn geen klant; dat niet.

Mevrouw **Leijten**:

Is het mogelijk dat je als aandeelhouder van Intertrust ook klant bent van de dienstverlening van Intertrust?

De heer **Niezing**:

Ik zou mij voor kunnen stellen dat er een investeringsfonds is dat investeert in Intertrust. Maar ik kan mij ook voorstellen dat er investeringsfondsen zijn die scherpe regels hebben en zeggen: je moet je niet laten bedienen door klanten waar je ook in investeert. Dat is net hetzelfde als de regels die voor accountants of fiscaal adviseurs gelden. Daar kan dus een conflict ontstaan. Ik denk dat de investeringsfondsen en de soorten aandeelhouders die wij hebben – dus de kwaliteit of het profiel van de aandeelhouders – dat wel zullen voorkomen. Dat denk ik.

Mevrouw **Leijten**:

Wat is het rendement op de aandelen van Intertrust?

De heer **Niezing**:

Het rendement? In 2015 zijn we naar de beurs gegaan tegen 15.50 of 15.55 en het aandeel staat nu op 17.00. Ik weet niet precies wat de koers vandaag is. Ik kijk daar nooit zo stellig naar. Zo'n koers zegt niet zo heel veel.

Mevrouw **Leijten**:

Dank u.

De **voorzitter**:

De heer Paternotte heeft ook een aantal vragen.

De heer **Paternotte**:

U gaf aan dat u vindt dat het keurmerk van Holland Quaestor nog wel een stuk verbetering behoeft.

De heer **Niezing**:

Dat blijkt uit de praktijk, ja, helaas.

De heer **Paternotte**:

Dat blijkt uit de praktijk. Volgens u zijn de Kaaiman Eilanden geen belastingparadijs. U noemt het Cayman.

De heer **Niezing**:

Ja, dat is geen belastingparadijs. Nee.

De heer **Paternotte**:

U zit hier als de directeur van de marktleider van de Nederlandse trustsector. Uw bedrijf is het enige beursgenoteerde in de trustsector. Ook zit u hier als bestuurslid van Holland Quaestor. U bent misschien wel de belangrijkste trustbestuurder die wij hier tegenover ons hebben. U zit hier eigenlijk ook zodat wij kunnen weten of de trustsector zichzelf kan reguleren. Is dat een goed idee? U hebt aangegeven dat u zelfregulering belangrijk vindt. Als ik naar u luister, vraag ik mij af in wat voor wereld u leeft als u zegt dat de Kaaiman Eilanden geen belastingparadijs zijn.

De heer **Niezing**:

Kijk, een belastingparadijs is een jurisdictie waarin geen transparantie heerst. In een belastingparadijs worden het belastingstelsel en de belastingheffing verschillend toegepast voor ingezetenen en niet-ingezetenen en vindt er geen uitwisseling van informatie plaats door belastingautoriteiten. Dat is in Cayman niet. Cayman is een strikt gereguleerde, volledig transparante jurisdictie voor de grote Amerikaanse investeringsfondsen.

De heer **Paternotte**:

Op de Kaaiman Eilanden wonen 60.000 mensen. Meer dan 100.000 bedrijven hebben daar een vestiging. De Kaaiman Eilanden hebben geen directe belasting op inkomsten en ook niet op dividenden en op rente. Er is ook geen vennootschapsbelasting. En dat is volgens u geen belastingparadijs.

De heer **Niezing**:

Nee, dat is volgens de definitie van de OECD geen belastingparadijs. Ik vind het ook geen belastingparadijs. Het fonds wordt daar gestructureerd om de kosten te beperken en het is overduidelijk dat de uitkeringen van het fonds uiteindelijk gewoon belast zijn waar ze belast behoren te zijn. Op Cayman staat een zak met geld.

De heer **Paternotte**:

U gaat dus alleen uit van de zwarte lijst. Dan zijn er in uw beeld dus maar heel weinig belastingparadijsen op de wereld.

De heer **Niezing**:

Nee, ik denk dat er vrij veel belastingparadijsen zijn. Ik denk dat er heel veel jurisdicties zijn waar er onvoldoende transparantie is en waar er ook onduidelijke belastingwetgeving is.

De heer **Paternotte**:

Heeft Intertrust een vestiging in een belastingparadijs?

De heer **Niezing**:

Nee, we hebben geen vestiging in een belastingparadijs.

De heer **Paternotte**:

Dus de British Virgin Islands zijn volgens u ook geen belastingparadijs.

De heer **Niezing**:

Daar wordt ook gewoon belasting geheven. Daar is gewoon ook een gereguleerd systeem, een toezichthouder en transparantie.

De heer **Paternotte**:

Oké. Het is in ieder geval goed om te weten hoe u aankijkt tegen de vraag wanneer een land een belastingparadijs is. Dat heeft dus eigenlijk niets te maken met de belastingen, maar alleen maar met de mate waarin een land formeel informatie kan uitwisselen. Dus ook een land als de British Virgin Islands, waar de belastingdienst uit minder dan tien mensen bestaat – zo heb ik begrepen – en dus nauwelijks in staat is om informatie uit te wisselen, is volgens u geen belastingparadijs.

De heer **Niezing**:

Ja, ik vind dat je niet alleen moet kijken naar het tarief van de belastingheffing om te constateren of de kwalificatie «belastingparadijs» van toepassing is. Dat is niet de kwalificatie van een belastingparadijs.

De heer **Paternotte**:

We hebben het nu over kwalificaties. Over het keurmerk zegt u: dat moet nog naar een hoger niveau; dat is vervelend. We hadden hier vorige week de toezichthouder, De Nederlandsche Bank, en die zei dat er ernstige tekortkomingen zijn. DNB constateert dat de trustsector dertien jaar na de invoering van de Wet toezicht trustkantoren zijn eigen bestaansrecht nog moet bewijzen. Bij drie op de vijf kantoren zijn er ernstige tekortkomingen. Holland Quaestor richt een keurmerk in en een van de eerste dingen die gebeuren, is dat een trustkantoor dat dat keurmerk krijgt, zijn vergunning kwijtraakt. Daar wordt een inval gedaan.

De heer **Niezing**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dan moet dat toch niet naar een hoger niveau? Dan moet het toch totaal anders?

De heer **Niezing**:

Ik bedoel met dat hogere niveau ook dat het zeker anders moet.

De heer **Paternotte**:

Wat moet er dan anders?

De heer **Niezing**:

Ik denk dat de eisen die aan het keurmerk worden gesteld, door het keurmerk en door het toezicht, streng moeten worden verhoogd. Zonder een bepaalde kritische massa kun je geen trustkantoor zijn in Nederland.

De heer **Paternotte**:

U zegt dat het toezicht sterk verhoogd moet worden. Gaat het dan om het toezicht van De Nederlandsche Bank?

De heer **Niezing**:

Er moet meer toezicht komen, dat absoluut, en er moet strakker, sneller en versneld gestuurd worden op de zelfregulering. Het keurmerk is daar een belangrijk middel toe. Het keurmerk heeft vooralsnog niet gebracht wat wij ervan verwacht hadden. De gestelde eisen en de controle op het

voldoen aan de eisen van het keurmerk, moeten op een veel hoger niveau worden gesteld.

De heer **Paternotte**:

Ja, een hoger niveau en strakker, sterker sturen.

De heer **Niezing**:

Zeker.

De heer **Paternotte**:

Dat zijn uiteindelijk allemaal conceptuele begrippen. Wat moet er nu concreet anders?

De heer **Niezing**:

Wat concreet anders moet, is dat er scherper moet worden gekeken naar het afgeven van vergunningen.

De heer **Paternotte**:

Dat moet De Nederlandsche Bank dus scherper doen? Want die geeft de vergunningen af.

De heer **Niezing**:

Die geeft de vergunningen af. Dat is correct. Ik denk dat het wel lastig is en dat je minimale eisen mag stellen aan de omvang en de bedrijfsvoering van een trustkantoor om toestemming te geven om die diensten in Nederland te kunnen verlenen.

De heer **Paternotte**:

Wat zou de minimale omvang moeten zijn?

De heer **Niezing**:

Kijk, als je een wereldwijde speler wilt zijn, kom je niet weg met een externe compliance officer en geen internal audits. Ik kan mij voorstellen dat bepaalde trustkantoren in een zekere niche met voldoende kennis en expertise kunnen functioneren, maar ik denk toch dat je nog steeds een compliance officer en een compliance afdeling zou moeten hebben los van de commerciële organisatie en ook nog een internal auditafdeling. Dus dan telt het zich wel op, ja.

De heer **Paternotte**:

Ja, maar als elk trustkantoor daarover moet beschikken, zal het aantal kantoren – u noemde volgens mij 127 kantoren met natuurlijk een nog wat hoger aantal vergunningen – drastisch dalen.

De heer **Niezing**:

Ja, dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Maar als ik u vraag naar zelfregulering, noemt u de volgende kritische punten. Veel steviger kijken naar de vergunningen; dat moet De Nederlandsche Bank doen. Het toezicht moet scherper. Ook dat moet De Nederlandsche Bank doen, oftewel: zelfregulering is niet voldoende.

De heer **Niezing**:

Zelfregulering is niet voldoende. Nee. Het moet zijn: toenemend toezicht en een versterkte zelfregulering. Dat ben ik met u eens. Geen van beide is zelfstandig voldoende.

De heer **Paternotte**:

U roept De Nederlandsche Bank dus ook op om haar eigen eisen aan te scherpen.

De heer **Niezing**:

Ik roep de sector op om de zelfregulering meer vaart te geven en ik roep De Nederlandsche Bank op om het toezicht te verhogen, ja.

De heer **Paternotte**:

Ik heb geen vragen meer.

De heer **Van der Lee**:

Mijnheer Niezing, ik heb een aantal vragen aan u. Uw bedrijf is als enige beursgenoteerd sinds oktober 2015. De Panama Papers verschenen in april 2016. Zijn er vanuit de aandeelhouders kritische vragen gesteld over uw compliance naar aanleiding van de Panama Papers?

De heer **Niezing**:

Dan zou ik terug moeten gaan naar onze CEO, maar ik kan mij voorstellen dat er aandeelhouders waren die gevraagd hebben: wat is Intertrust in dit verband?

De heer **Van der Lee**:

Daar hebt u in de praktijk niets van gemerkt?

De heer **Niezing**:

Nee, wij zijn door de toezichthouder gevraagd om een inventarisatie te leveren van het aantal structuren.

De heer **Van der Lee**:

Ja, maar ik heb het even over de aandeelhouders.

De heer **Niezing**:

O, maar ik heb op zich vrij weinig tot niets te maken met de aandeelhouders.

De heer **Van der Lee**:

Maar als de aandeelhouders de holding aanspreken op iets, dan wordt daarop gereageerd. Dan zal dat in het bedrijf als geheel tot consequenties leiden, zo lijkt mij.

De heer **Niezing**:

Ja, de aandeelhouders spreken daar het dagelijks bestuur op aan. Het dagelijkse bestuur zal vervolgens de individuele landen – dus de managing directors van de individuele landen en in dit geval mij voor Nederland – aanspreken en vragen om uiteindelijk de informatie te leveren die de aandeelhouder graag wil zien en hebben.

De heer **Van der Lee**:

Dat is een theoretisch verhaal. Maar in de praktijk hebt u hier niets over gehoord en is u niets gevraagd.

De heer **Niezing**:

Wel, in de praktijk hebben wij de inventarisatie gemaakt, elk land neem ik aan ...

De heer **Van der Lee**:

Voor de Nederlandse toezichthouder.

De heer **Niezing**:

Nee, intern natuurlijk ook. Dat is hetzelfde als wanneer er een incident is waarover je iets leest in de krant. Dan screen je voor jezelf direct je praktijk om te bekijken of er iets naar boven komt wat verband houdt met hetgeen in de praktijk voorkomt.

De heer **Van der Lee**:

Wat hebt u concreet veranderd in uw praktijk naar aanleiding van de Panama Papers?

De heer **Niezing**:

Wij hebben onze totale portefeuille qua achterliggers en verbanden gescreend op enige relatie met Panama en het betreffende kantoor. We zijn niks tegengekomen.

De heer **Van der Lee**:

Vond u dat voldoende?

De heer **Niezing**:

Nou, we hebben ook gekeken naar de portefeuille waar het hier specifiek om gaat: de portefeuille van vermogende particulieren. We hebben nogmaals een check laten doen door de internal audit om te zien of die portefeuille voldoet aan de maatstaven. Dat is goed gebleken. We screenen onze portefeuille continu op bepaalde hoogrisicogebieden. Dus nee, wij hebben geïnventariseerd en niets gevonden.

De heer **Van der Lee**:

Heeft uw bedrijf een intern risicoregister?

De heer **Niezing**:

Ja, we hebben een systematische integriteitsrisicoanalyse. Die inventariseert alle risico's die wij lopen in deze sector. Daar houden wij van bij wat voor risico's dat zijn, hoe wij deze mitigeren en wat voor beheersmaatregelen wij daarvoor implementeren. De Nederlandsche Bank komt bekijken in hoeverre wij daadwerkelijk de juiste beslissingen nemen en afwegingen maken.

De heer **Van der Lee**:

Worden in dat risicoregister ook specifieke constructies aangewezen als hoog risico?

De heer **Niezing**:

Jazeker.

De heer **Van der Lee**:

Welke constructies zijn dat?

De heer **Niezing**:

In het risicoregister kwalificeren wij naar de hoogte van het risico. Elke klant krijgt een risicokwalificatie: high, medium of low. Er zijn ook hoogrisicoactiviteiten, zoals het vervoer van olie en gas evenals olie- en gasboringen. Bepaalde industrieën kwalificeren wij als hoog risico. Daardoor stellen wij extra eisen aan de informatie en de kennis die we nodig hebben om dat uiteindelijk te kunnen beheersen. Er is een aantal

landen dat als hoog risico wordt gekwalificeerd. Ook een aantal activiteiten en een aantal klantgroepen worden als hoog risico gekwalificeerd.

De heer **Van der Lee**:

Is het voorgekomen dat uw risicoregister niet goed heeft gewerkt en dat de toezichthouder u in die gevallen moest wijzen op zaken die u zelf niet had geregistreerd?

De heer **Niezing**:

Nee, het staat mij niet bij dat ik er door de toezichthouder op gewezen ben dat ik mijn risicoregister niet goed bijgehouden heb.

De heer **Van der Lee**:

Dat is niet wat ik vraag.

De heer **Niezing**:

O.

De heer **Van der Lee**:

U hebt een risicoregister om risico's te detecteren en tijdig in te grijpen.

De heer **Niezing**:

Ja. Dat is de systematische integriteitsrisicoanalyse. Die is goed bevonden door de toezichthouder.

De heer **Van der Lee**:

En die hebt u niet aangepast naar aanleiding van de Panama Papers?

De heer **Niezing**:

Nee, die hebben wij niet aangepast naar aanleiding van de Panama Papers. Dat was niet nodig.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil nog even met u terugkomen op de royaltystructuur. Er zijn klanten die daar gebruik van maken, zo heb ik net van u begrepen. Stel er is een buitenlandse rechtsvorm die een royaltystroom via Nederland wil laten lopen. Die maakt gebruik van de mogelijkheid van de belastingverdragen om teruggave te vragen van royalty die betaald is in andere landen en laat ze via Nederland lopen. Die laat de stroom Nederland uit lopen en maakt gebruik van het feit dat wij een nulheffing hebben. Waar wordt in die structuur belasting betaald?

De heer **Niezing**:

In het bronland. De winst die wordt gegenereerd ...

De heer **Van der Lee**:

Maar die wordt teruggegeven.

De heer **Niezing**:

Nee, nee, als er inkomen wordt verworven in het bronland – of dat nou royaltyinkomen, rente of inkomen op andere activiteiten is – dan wordt dat belast in het bronland. Dat is gewoon een zakelijke belasting, een belasting vergelijkbaar met vennootschapsbelasting. Bij de uitkering na de winstbelasting naar Nederland in dit geval zal er een vermindering of beperking van bronheffing zijn tussen de betaling van het na de winst belaste overgebleven geld aan de Nederlandse organisatie. Dat is

afgesproken in Europees verband. Er is dus winstbelasting geheven in bijvoorbeeld Australië.

De heer **Van der Lee**:
Maar niet over de royalty's.

De heer **Niezing**:
Jawel. Royalty is een vergoeding voor een bepaalde activiteit. Dus als er uiteindelijk een activiteit wordt ontplooid waarmee geld verdiend wordt in Australië, zal daar Australische winstbelasting over worden geheven. Als vervolgens de uitkering naar Nederland plaatsvindt, zal de bronbelasting op de uitkering verminderd worden op basis van het verdrag.

De heer **Van der Lee**:
Ik kom nog even terug op de woorden die u gebruikt, want die vallen mij op. Als u over de Panama Papers spreekt, noemt u dat «verhullen en ontduiken». Als u over uw eigen werk spreekt, noemt u dat «belastingbesparing». U hebt het woord «belastingontwijking» nadrukkelijk vermeden. Waarom doet u dat?

De heer **Niezing**:
Het is niet nadrukkelijk vermeden. Belastingontwijking is een breed scala van belastingbesparende activiteiten en maatregelen binnen het kader van de wet. Binnen de categorie belastingontwijking moet een organisatie voor zichzelf een grens trekken bij wat zij wel en niet wil. Aan de ene kant vinden wij het voorkomen van dubbele belasting een groot goed. Aan de andere kant vinden wij belastingbesparende maatregelen of belastingontwijkende maatregelen die ervoor zorgen dat er überhaupt geen belasting wordt betaald, ondanks dat ze legaal zijn, niet goed. Dus ik vind «belastingontwijking» een lastig begrip, omdat dat niet gedefinieerd is.

De heer **Van der Lee**:
Maar u zegt eigenlijk, en dat is volgens mij ook zo, dat belastingbesparing en belastingontwijking hetzelfde is.

De heer **Niezing**:
Nee, belastingbesparing is een vorm van belastingontwijking van agressieve belastingstructuren. Geen belasting betalen is ook een vorm van belastingontwijking, maar die is niet acceptabel. Belastingbesparing vind ik wel acceptabel. Er ligt dus een grens binnen de categorie «belastingontwijking».

De heer **Van der Lee**:
Vindt u niet dat u een extra verantwoordelijkheid draagt als marktleider en als lid van het Quaestor-bestuur om juist voorop te lopen bij het bestrijden van agressieve structuren en belastingontwijking?

De heer **Niezing**:
Ik vind dat wij als marktleider en als lid van Holland Quaestor zeker een verantwoordelijkheid hebben. Ja, dat zeker.

De heer **Van der Lee**:
Toch proef ik bij u niet echt grote verontwaardiging.

De heer **Niezing**:

Nee, ik vind dat de sector en elk individueel trustkantoor voor zichzelf uiteindelijk de norm moeten vaststellen. Die ga ik niet opleggen aan de sector.

De heer **Van der Lee**:

Maar u zit in het bestuur van Quaestor.

De heer **Niezing**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Is het nou zo dat de feiten, de harde feiten, die DNB constateert, exact overeenkomen met wat de leden aan u melden?

De heer **Niezing**:

Nee, niet allemaal.

De heer **Van der Lee**:

Bent u daar dan niet boos over?

De heer **Niezing**:

Ja, daar ben ik boos over.

De heer **Van der Lee**:

U ziet dat een toezichthouder van alles constateert en dat leden binnen uw eigen organisatie u niet vertellen wat er echt gebeurt.

De heer **Niezing**:

De meeste leden vertellen wel wat er echt gebeurt. Maar er zijn blijkbaar een aantal leden – en nogmaals, ik ben daar even boos over als u – die niet ...

De heer **Van der Lee**:

Maar als ik eerlijk ben: u jaagt mij geen schrik aan. Waarom zou ik, als u op deze toon met deze vraagstukken omgaat, zaken die niet goed gaan bij u melden?

De heer **Niezing**:

U bedoelt waarom u ... Kijk, in Holland Quaestor-verband stellen wij vast dat we de kwaliteit van de sector willen verhogen. Dat denken wij het beste te kunnen bereiken door uiteindelijk een keurmerk te initiëren dat getoetst moet worden, dus waar een audit op plaatsvindt. Daarnaast denken wij als kwaliteitsvereniging de leden te kunnen ondersteunen om hun bedrijf dermate in te richten dat de risico's gemanaged kunnen worden. Maar het valt en staat er natuurlijk wel mee dat de individuele leden die stappen zullen moeten willen maken. We kunnen dat niet afdwingen. Daar hebben wij de mogelijkheid niet toe. Daar hebben wij de autoriteit niet voor. Dus boosheid: absoluut. Verbetering: absoluut. Voortrekkersrol: absoluut. Maar ik kan het niet opleggen. Het moet uiteindelijk ook van de sector zelf komen.

De heer **Van der Lee**:

Ik vind het wel teleurstellend dat u niet op zoek bent naar een vorm van zelfregulering die meer tanden heeft. Daar zijn echt wel mogelijkheden voor.

De heer **Niezing**:

Ik denk dat het keurmerk straffer aangezet zal worden, evenals de verplichtingen die je gaat stellen aan de interne opleiding en de kwalificaties van medewerkers. Naast het feit dat de toezichthouder dat doet, moet ook een branchevereniging dat gaan doen. Je moet leden gaan verplichten om een onafhankelijke compliancerol in te richten en ook opleidingseisen stellen aan de betreffende compliance officer. Ik denk dat dat stappen zijn waarmee je uiteindelijk de professionaliseringsslag gaat maken die noodzakelijk is in die sector.

De heer **Van der Lee**:

Ik denk dat we nog heel erg lang moeten wachten totdat er een effectief keurmerk is.

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Niezing, ik heb hier voor mijn neus een artikel uit NRC Handelsblad liggen. Dat is van oktober 2015. Het is gemaakt naar aanleiding van de beursgang van uw bedrijf. Ik wilde even checken of een paar dingen die daarin staan, ook nu nog gelden of dat ze überhaupt correct zijn. Er wordt hier gezegd: «Intertrust wekt de indruk een echte wereldspeler te zijn. (...) Maar de omzet van Intertrust komt slechts uit een paar landen.» Behalve in Nederland, 35% van de omzet, verdient het bedrijf geld in drie landen, Luxemburg, 22%, Kaaiman Eilanden, 16% en Guernsey 8%. Is dat correct? Is dat ook het beeld dat u anno 2017 hebt van uw bedrijf?

De heer **Niezing**:

Nee, dat is ondertussen wel veranderd. De organisatie is gegroeid. Er zijn overnames gedaan. Zoals ook in het jaarverslag staat, zijn de verhoudingen zo langzamerhand iets anders geworden. Jersey, Guernsey, Cayman, Luxemburg en Nederland zijn nog steeds de grote componenten van het geheel, maar het zijn niet meer de verhoudingen die u schetst.

De heer **Van Dam**:

Maar dat zijn wel de landen waar u de omzet draait, weliswaar in een andere verhouding, maar toch?

De heer **Niezing**:

Er wordt ook steeds meer omzet gedraaid in Azië, dus in Hongkong en in Singapore. Nederland wordt relatief gezien een steeds kleiner deel van het grote geheel.

De heer **Van Dam**:

En de Kaaiman Eilanden maken nog steeds een substantieel deel uit van de omzet?

De heer **Niezing**:

Nou, dat is ook minder geworden, omdat daar andere landen bij zijn gekomen die een substantiëler deel van de omzet leveren.

De heer **Van Dam**:

Ik ga even door met het artikel. Intertrust legt uit – dat haalt NRC uit de informatie in de prospectus in verband met de beursgang – wat die landen nou zo aantrekkelijk maakt. In Nederland en Luxemburg geldt een gunstige deelnemingsvrijstelling. Op de Kaaiman Eilanden heerst een afwezigheid van belasting op inkomsten, winst en bezittingen. Geldt dat nog steeds voor de Kaaiman Eilanden?

De heer **Niezing**:

De Kaaiman Eilanden zijn een belastingneutrale jurisdictie, ja, daar wordt geen ...

De heer **Van Dam**:

Ja, maar de term «belastingneutrale jurisdictie» wil ik in ieder geval voor de kijkertjes thuis even vertalen naar een absentie van belasting op inkomsten, winst en bezittingen.

De heer **Niezing**:

Effectief is er een 0%-tarief belasting in Cayman. Dat is correct.

De heer **Van Dam**:

Dat is dus een absentie van belasting.

De heer **Niezing**:

Ja, er wordt 0%, dus geen belasting geheven over winst. Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Dan heb ik toch nog één vraag, want ik wil het echt heel goed begrijpen. Ik zal heel eerlijk zijn: dat is voor mij de definitie van een belastingparadijs. Ik heb een beetje het idee ... Ik heb zitten denken aan een vergelijking. Weet u, ik heb een zoon. Toen hij nog geen 18 was, zei ik op vrijdagavond: geen alcohol vanavond. En toen zei hij: nee, geen alcohol, alleen bier. Snapt u die vergelijking? Ik maak het heel expliciet. Volgens mij zit er in bier ook alcohol. Ik heb het idee dat we een beetje in die sfeer langs elkaar heen praten als we het hebben over een belastingparadijs. Kunt u daar eens op reflecteren?

De heer **Niezing**:

Ik denk dat uw constatering terecht is. Ik heb ook het idee dat wij in dezen langs elkaar heen praten. Cayman is een streng gereguleerde jurisdictie. Alle grote investeringsfondsen en alle grote multinationals in Amerika gebruiken Cayman om daar hun spaarpot neer te zetten. Als het zo zou zijn dat dat geld daar zou blijven, kunt u zeggen: er wordt geen belasting geheven, het is een 0%-tarief. Maar omdat die spaarpot uitgekeerd wordt aan de beleggers, dus aan de pensioenfondsen, en omdat de winsten die de pensioenfondsen daarmee genereren, belast worden, voorkomt Cayman in dezen dubbele belasting. Als er in Cayman ook nog belasting zou worden geheven over de winsten van die potten met geld, zou je een belastingheffing in Cayman hebben en vervolgens ook nog eens bij het pensioenfonds van de brandweermensen in New York. Dat zou een dubbele belasting zijn.

De heer **Van Dam**:

Wat ontzettend fijn dat u de brandweermannen in de discussie hebt gebracht, want ik als niet-fiscalist en noem het allemaal maar op, begin het dan te snappen. Ik ben onderdeel van het volk en in die hoedanigheid voer ik, wij allen, deze ondervraging uit. Maar het feit dat die New Yorkse brandweermannen die pot geld niet in New York neerzetten, maar juist op de Kaaiman Eilanden, is toch puur en alleen fiscaal gedreven?

De heer **Niezing**:

Nee, dat is omdat het pensioenfonds voor de betreffende brandweermannen in New York uiteindelijk de doelstelling heeft om een zo hoog mogelijk rendement te maken op de pensioenpot van die brandweer-

mannen. Voor een zo hoog mogelijk rendement moet je ook kijken naar de kosten. Belastingen zijn kosten in dit verband.

De heer **Van Dam**:

Ja, maar dan blijf ik er toch in steken dat ...

De heer **Niezing**:

O, maar ik begrijp ...

De heer **Van Dam**:

... voor u bier niet tot de sector van de alcohol behoort.

De heer **Niezing**:

Nee, want het fonds bestaat niet alleen uit het geld van de brandweermannen van New York. Het bestaat ook uit Nederlandse financiële instellingen en Nederlandse pensioenfondsen. Het is dus de pot die zich daar vult.

De heer **Van Dam**:

Ja, dat begrijp ik, maar er zullen vast ook fondsen zijn die alleen maar bestaan uit geld van brandweermannen. Dat geld zit niet in die menging en gaat puur en alleen daarom naar de Kaaiman Eilanden.

De heer **Niezing**:

Nee, want het fonds van de brandweermannen, wederom, zit in New York, en wordt daar belast. Maar dat fonds investeert in het fonds van de betreffende partij in Cayman, samen met het Nederlandse pensioenfonds en de Amerikaanse verzekeringsmaatschappijen. Dus het geld komt daar bij elkaar.

De heer **Van Dam**:

Maar het feit dat ze dat fonds juist op die paar rotsblokken neerzetten, blijft dan heel veel te maken hebben met de afwezigheid van de belastingen die u net benoemd hebt.

De heer **Niezing**:

Ja, dat is correct.

De heer **Van Dam**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Mijnheer Niezing, we zitten hier als commissie niet voor niets. De aanleiding hiervoor zijn de Panama Papers. Daar bent u ook van geschrokken. Maar we hebben ook De Nederlandsche Bank gehoord. Die zegt dat er nog heel veel in die sector niet goed is, ook in Nederland. Dat is uitgebreid in ons verhoor aan de orde geweest. Wij hebben u vanuit Intertrust, een grote speler in Nederland, uitgenodigd om te onderzoeken in hoeverre zelfregulering daarbij kan helpen. U zegt dat dat voortvarend moet worden aangepakt. Begint dat niet ook bij de erkenning van het maatschappelijke probleem? Ik wil u de gelegenheid geven om zelf te definiëren wat het maatschappelijke probleem is van de trustkantoren, de trustsector in Nederland. Want u merkt: er is behoorlijke ...

De heer **Niezing**:

Ik erken dat zeker. Er is een maatschappelijk debat. Er is een publieke opinie en er is ook een discussie gaande. Ik denk dat het maatschappelijke

debat gaat om het acceptabel zijn van belastingbesparing, belastingontwijking. Ik denk dat het gaat om de vraag waar de sector binnen belastingontwijking – want eenieder zal het erover eens zijn dat belastingontwijking onacceptabel, immoreel en onfatsoenlijk is – zijn eigen grens legt. Wat doet een sector wel of niet? Dat is een open norm die dient te worden ingevuld. Daar zou meer richting aan kunnen worden gegeven. Daar zal de sector zelf invulling aan moeten geven en daar zal elk individueel trustkantoor invulling aan moeten geven. Want je zult in de open norm op een gegeven moment zelf je regels, richtlijnen, waarden en normen moeten gaan bepalen. Dat moet voortvarend ondersteund worden door extra toezicht, zelfregulering en voorbeeldgedrag. Want die maatschappelijke discussie ontgaat niemand, en zeker niet een beursgenoteerde organisatie. Die draagt de verantwoordelijkheid om daar een bijdrage aan te leveren en om daar invulling aan te geven. Die verantwoordelijkheid ontgaat ons niet. Het is dus overduidelijk: er moet iets gebeuren. Dat ben ik met u eens.

De voorzitter:

Wij heten Parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. De focus ligt voor een belangrijk onderdeel op de fiscale wegen. U definieerde zojuist een probleem en ik ben het met u eens: dat zijn de thema's die spelen. Maar begint het ook niet bij «het beestje bij de naam noemen»? Als een sector echt het probleem wil oplossen, moet die het beestje bij de naam noemen. Wat is er nou eigenlijk aan de hand?

De heer Niezing:

Ik denk dat het beestje bij de naam noemen is, dat er op een oneigenlijke wijze gebruik kan worden gemaakt van de sector en dat dat de integriteit van het financiële stelsel in Nederland in gevaar brengt.

De voorzitter:

Maar het ziet ook op het volgende: als je werkt in landen waar geen belasting wordt betaald – daar bent u uitgebreid over bevraagd – moet je erkennen dat dat de reden is – dat hebt u gedaan – en het ook zo benoemen. Als je het over belastingbesparing hebt, is dat op den duur ook echt wel belastingontwijking. Als je het bijvoorbeeld over de cv/bv-constructie hebt, waarin geen belasting wordt betaald, wordt gezegd: het is uitstel van belasting betalen. Dan blijf je toch steeds een beetje weggaan van waar het in de kern om gaat. Wat mensen in Nederland willen, is dat iedereen die ergens werkt of activiteiten ontplooit, belasting betaalt waar dat gebeurt. Dat is de kern van wat mensen van de wetgever en van bedrijven verwachten. Daar gaat het toch om?

De heer Niezing:

Daar gaat het zeker om, maar het gaat ook om meer. Het gaat er uiteindelijk om dat je binnen het kader van de wet – uiteraard – maar ook binnen het kader dat je jezelf oplegt, indachtig een maatschappelijke norm, rekening ermee houdt dat dit een open economie is dankzij vrij verkeer van kapitaal, goederen en mensen. Wij hebben een open economie. Binnen het kader dat we voor onszelf stellen, moeten wij ervoor zorgen dat die open economie gehandhaafd blijft. Een open economie brengt bepaalde risico's met zich mee. Het feit dat het een open economie is, dat deze sector hier bestaat en dat de fiscale adviespraktijk hier floreert, brengt risico's met zich mee. Dat is een gevolg van een open economie. We zouden met z'n allen ervoor moeten zorgen dat de integriteit van die open economie niet te grabbel wordt gegooid. Dat is waar het om gaat.

De voorzitter:

Op integriteit kom ik nog, want dat is de tweede poot. De eerste poot is dat iedereen gewoon netjes belasting afdraagt. Dat moet iedereen doen. Er moeten niet allerlei constructies worden ontworpen om dat zo veel mogelijk te ondermijnen of ontwijken. Daarom heet onze ondervragingscommissie ook de Parlementaire Ondervragingscommissie Fiscale Constructies. Daar zij we dus naar op zoek.

De heer Niezing:

Dat begrijp ik, maar het is breder. U kunt niet definiëren: dit is belastingontwijking. Je moet onderscheid maken.

De voorzitter:

Jawel, dat kunnen we wel. Wij hebben hier wetenschappers gehad die dat duidelijk hebben aangegeven. Belastingontduiking is tegen de wet en belastingontwijking is gebruikmaken van de wet. Daar krijg je geen straf of boete voor. We hebben hier allemaal pleitbare standpunten. Wij hebben heel precies gedefinieerd gekregen wat het is.

De heer Niezing:

Maar het gaat erom dat je in die belastingontwijkingscategorie juist voor jezelf een grens gaat stellen. Dat bedoelt u, zo neem ik aan. Want we zijn het er allemaal over eens dat belastingontduiking niet kan, maar het gaat hier om de definitie van belastingontwijking. Waar leg je daar de grens? U bent het er ook mee eens dat voorkoming van dubbele belasting volstrekt terecht is. Totaal geen belastingbetaling is onterecht en eigenlijk ook immoreel. Daar zijn we het over eens. Waar ligt dus de grens?

De voorzitter:

Dat willen wij precies onderzoeken. Opvattingen uit de sector helpen ons bij onze beeldvorming daarvan. Daar hebben wij vandaag alweer een verder beeld van gekregen. Ik wil tot slot nog het thema «cliënt» onderzoeken. Waar gaat het geld nou eigenlijk heen? U hebt aangegeven: onze standaarden zijn echt helemaal anders dan jaren geleden. Dat hebt u overigens ook over fiscaal advies gezegd. Hoe groot is de kans nu dat er over vijf of tien jaar, als hier een volgende commissie zit, eigenlijk weer dezelfde conclusie wordt getrokken? Zeggen we dan: in 2005 en in 2017 deden we nog dingen die we nu nooit meer zouden doen?

De heer Niezing:

Ik denk dat het lerend vermogen van de sector wel ernstig is toegenomen, ook door incidenten. Het is duidelijk geworden dat daar ook noodzaak toe is. Laten we wel zijn, ik denk ook dat het toezicht versterkt is. Dat komt ook door nieuwe wetgeving. Je moet een bedrijf anders inrichten dan tien jaar geleden. Ik denk ook – dat geldt dan voor Intertrust en de beursnotering – dat dit een ander risicoprofiel en risk appetite met zich meebrengt. Ik denk ook dat er steeds meer geïnvesteerd zal worden, omdat het bewustzijn er is dat er risico's zijn – die zullen er overigens altijd zijn – en men weet dat die beter beheerst en gemanaged moeten worden.

De voorzitter:

Dat geldt voor Intertrust. Geldt dat ook voor de sector?

De heer Niezing:

Ik vind het altijd heel lastig om de hele sector te vergelijken.

De voorzitter:

Daar spreek ik u toch op aan, want de marktleider heeft ook wel verantwoordelijkheid in de sector.

De heer **Niezing**:

Ik denk dat er in de sector nog wel het een en ander te verbeteren valt, absoluut.

De **voorzitter**:

Ik denk dat dat een understatement is. Als De Nederlandsche Bank zo stevig zegt: drie op de vijf ernstige onvolkomenheden komen voor in die hele sector en degene die het keurmerk mede vormgeeft ... Want dat alles is hier aan de orde geweest. Het keurmerk van leden die het al hebben gekregen, is weer ingetrokken. De Nederlandsche Bank zegt dat het niet op orde is. Internationale publicaties lijken nergens op. En u zegt: over tien jaar is er niks veranderd, want het gaat eigenlijk al best wel goed.

De heer **Niezing**:

Nee, ik denk dat het continue verbeteren en het bewustzijn daar is. Ik denk dat we stil zijn gaan staan op enig moment. En ik denk dat er nu beweging is. Je kunt erover discussiëren of het hard genoeg gaat. Maar er is wel een beweging in positieve zin. Die kan misschien wat versneld worden. Het zal over vijf jaar niet meer zo zijn als het nu is. Daar ben ik van overtuigd. Dat kan niet. Dat mag niet en dat willen we ook niet.

De **voorzitter**:

De beweging kan misschien ietwat versneld worden.

De heer **Niezing**:

Misschien is het zelfs wel duidelijk dat het absoluut noodzakelijk is dat die beweging sneller en effectiever gemaakt moet worden.

De **voorzitter**:

We zitten steeds op woorden ... U snapt dat wij vinden dat er iets serieus aan de hand is. We zitten hier niet voor niks. Nu komt u met een beweging die ietwat versneld moet worden. Dat is dan de eindconclusie.

De heer **Niezing**:

Nou, laat ik dat herformuleren. Een beweging is absoluut noodzakelijk. Een versnelde beweging – de zelfregulering en het toezicht – moet met meer vaart aangezet worden dan tot heden is gebleken te zijn gebeurd.

De **voorzitter**:

Oké, we hebben voldoende inzicht gekregen voor vandaag. Ik sluit het verhoor. Ik sluit de vergadering.

Sluiting 11.25 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 14 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Graham.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 12.02 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Graham. Welkom bij de parlementaire ondervragingscommissie die onderzoek doet naar fiscale constructies in Nederland. Deze commissie doet onderzoek naar de constructies die worden gebruikt om de grondslag zogenaamd uit te hollen en dus minder belasting te betalen, en naar particulieren en bedrijven – het zijn veelal particulieren, maar soms ook bedrijven – die via buitenlandse routes het betalen van belasting proberen te vermijden.

U wordt als directeur van Graham Smith & Partners gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Graham de belofte af.

De voorzitter:

U hebt een position paper geschreven, die op de website van de Tweede Kamer is te vinden. Dank daarvoor. We geven alle deskundigen en getuigen de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. U hebt aangegeven dat graag te willen doen. Ik geef u hierbij graag de gelegenheid daartoe.

De heer Graham:

Dank u. Graham Smith & Partners is een internationaal belastingadvieskantoor dat sinds 1988 bestaat. Greyfriars Management Services is een trustmaatschappij die werkzaam is sinds 1996. Momenteel werken er bij die twee kantoren tezamen, zeventien mensen.

Recentelijk is er heel veel te doen geweest over het gebruik van lege brievenbusvennootschappen om geld naar het buitenland door te geleiden, ook om kapitaal van Nederlanders naar het buitenland over te brengen. Deze discussie heeft de laatste tijd tot een aantal ontwikkelingen geleid. Die zijn al een aantal keer besproken, geloof ik. Denk aan de rapporten en de acties van de OESO met betrekking Base Erosion and Profit Shifting, gevolgd door het multilaterale instrument dat vorige week getekend is en dat een groot deel van deze acties echt in werking gaat zetten. Denk ook aan de Anti-Tax Avoidance Directives, die automatisch in werking zullen treden, en de Common Reporting Standard, die tot gevolg zal hebben dat door heel veel landen gegevens over bankrekeningen automatisch met elkaar zullen worden uitgewisseld om het moeilijker te

maken voor mensen om geld weg te sluizen. Het is alleen jammer dat de Verenigde Staten daar niet echt aan meedoen.

De laatste vijftien jaar is er heel veel gebeurd in de wereld van de trustmaatschappijen. Discussies vanuit De Nederlandsche Bank en maatschappelijke en politieke discussies hebben ertoe geleid dat trustmaatschappijen tegenwoordig veel meer weten over hun klanten en waar die mee bezig zijn dan vroeger het geval was. Als ik kijk naar de informatie die door soortgelijke kantoren in het buitenland wordt opgevraagd, dan denk ik dat Nederland veel dichterbij de streefnorm zit dan de meeste, zo niet alle andere landen. Ik vind het goed dat we een hoog niveau hebben. Ik denk dat niemand hier met malafide personen wil gaan werken. We moeten die lat gewoon steeds hoger leggen om ervoor te zorgen dat dat zo blijft.

De voorzitter:

Dank u wel. U bestuurt dus een trustkantoor én u geeft fiscaal advies; dat is een van de redenen waarom u hier zit. Het verhoor zal worden afgenomen door de heren Van der Lee en Paternotte, maar ook andere commissieleden kunnen u vragen stellen. Voor de eerste vragen geef ik graag het woord aan de heer Van der Lee.

De heer Van der Lee:

Goedemiddag, mijnheer Graham. U noemde in uw openingsstatement het aantal mensen dat bij beide bedrijven werkt. Ik wil eerst even focussen op Graham Smith & Partners. Hoeveel mensen werken daar precies?

De heer Graham:

Dat zijn er zeven.

De heer Van der Lee:

Het viel mij op dat u een maatschap hebt waarin uzelf en twee rechtspersonen zitten.

De heer Graham:

Nee, één rechtspersoon.

De heer Van der Lee:

Eén rechtspersoon?

De heer Graham:

Ja.

De heer Van der Lee:

Welke rechtspersoon is dat?

De heer Graham:

Dat is de vennootschap Fiscal Returns B.V.

De heer Van der Lee:

Daarvan bent u de bestuurder en de aandeelhouder?

De heer Graham:

Ja, ik ben de bestuurder en de aandeelhouder daarvan.

De heer Van der Lee:

Waarom hebt u die constructie?

De heer **Graham**:

Dat is ongeveer twintig jaar geleden gebeurd na een mislukte overname. Toen die overname uiteindelijk was mislukt, was er een vennootschap met wat wij overgenomen hadden – ik had toen een partner – en de maatschap – het was toen ook een maatschap in Amsterdam – met mijn partner en het Amsterdamse kantoor. Ik heb met de Belastingdienst afgesproken dat ik verder kon gaan met de vennootschap, als privé-persoon of ondernemer rechtstreeks en als vennootschap in een maatschap. Het is een wat ongebruikelijke vorm, dat geef ik toe.

De heer **Van der Lee**:

Want er is eigenlijk geen partner? U bent partner met uzelf?

De heer **Graham**:

Ik ben eigenlijk partner met mijzelf, maar het is formeel wel een partner, ja.

De heer **Van der Lee**:

Bijzonder.

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Waarom is het nog steeds zo? Hebt u dat op een gegeven moment niet kunnen terugdraaien?

De heer **Graham**:

De bedoeling was om te voorkomen ... Als men alles eruit haalt, dan kan dat tot een behoorlijke fiscale afrekening leiden. Dat wilde ik eigenlijk niet. Als men de vennootschap leeghaalt – misschien is dat het verkeerde woord – als men de onderneming uit de vennootschap haalt en privé overneemt, dan is er sprake van dividend als er een meerwaarde is. Dan zou ik daar 25% belasting over moeten betalen om eigenlijk op dezelfde manier verder te gaan, terwijl ik al afgesproken had met de Belastingdienst dat dat niet hoefde. Dat neemt niet weg dat ik die 25% moet betalen als ik in de toekomst iets uit die vennootschap haal.

De heer **Van der Lee**:

Het is een soort belastingbesparing?

De heer **Graham**:

Ik denk het niet in dit geval. Ik blijf die 25% verschuldigd als ik het eruit haal.

De heer **Van der Lee**:

Wat zijn uw rol en functie precies bij Graham Smith & Partners?

De heer **Graham**:

Sorry, wat zijn mijn ... ?

De heer **Van der Lee**:

Rol en functie?

De heer **Graham**:

Ik ben belastingadviseur, dus ik geef advies aan bedrijven en personen. Dat zijn meestal bedrijven en personen met een buitenlandse achter-

grond; mensen in het buitenland of mensen die uit het buitenland naar Nederland zijn gekomen. Ik heb het dan over mensen en ook rechtspersonen. Veel van onze cliënten zijn expats. Ik heb veel met Amerikanen te maken en met de problematiek van de trust, maar dan andersom, met het omgekeerde van waar u naar kijkt. Op vennootschappelijk gebied is het heel vaak zo dat buitenlandse bedrijven hier of ergens in Europa iets willen beginnen. Bedrijven uit Noord-Amerika willen bijvoorbeeld vaak een basis in Nederland hebben om elders in de EU ook actief te zijn. Eigenlijk zijn dat de hoofdzaken van mijn werk.

De heer **Van der Lee**:

U biedt hun international taxplanning aan? U biedt hun belastingplanning aan, via uw website?

De heer **Graham**:

Ik bied hun een plan om te kunnen bereiken wat zij willen bereiken. Heel vaak is het gewoon een kwestie van het vermijden van te veel belasting, van dubbele belasting. Dat kan heel snel optreden, vooral bij mensen uit de Verenigde Staten.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u mij een concreet voorbeeld noemen van een aantal van uw klanten? Uit welke sector komen die?

De heer **Graham**:

Een beetje van overal. Ik heb gisteren een klant bijgestaan die onderhoud pleegt. Dat is een bedrijf van elders in de EU dat onderhoud pleegt aan grote motoren in Nederland. Dat bedrijf stuurt dus werknemers hiernaartoe. De vraag waar het dan om gaat, is: hebben zij een vaste inrichting? Want dat betekent dat ze hier een belast filiaal hebben, dat aan de vennootschapsbelasting onderworpen is. Dat heeft ook een gevolg voor de werknemers, want die zijn dan aan de Nederlandse loonbelasting, of de inkomstenbelasting ook nog, onderworpen. Het heeft dus nogal wat consequenties. Het is niet zo dat men probeert om iets te vermijden, want de belastingtarieven zijn in beide landen ongeveer hetzelfde. Die bedrijven willen weten waar ze aan toe zijn en niet achteraf het probleem krijgen dat ze in het verkeerde land belasting hebben betaald, wat nog steeds kan in bepaalde situaties.

Een ander voorbeeld is van een aantal jaren geleden inmiddels. Als je constructiewerkzaamheden verricht, is het vaak zo dat je maximaal zes maanden of een jaar bezig mag zijn in een bepaald land. Dus als je zes maanden of een jaar bezig bent, dan heb je geen vaste inrichting, word je daar niet belast en worden ook de werknemers daar niet belast, mits ze minder dan zes maanden in dat land zijn. Maar in dit geval had de klant ...

De heer **Van der Lee**:

Ja, maar volgens mij ...

De heer **Graham**:

Omdat het over het jaar heen liep ...

De heer **Van der Lee**:

Dat snap ik.

De heer **Graham**:

... was er ineens achteraf wel een vaste inrichting en moest alles overhoop gegoooid worden om dat weer recht te trekken. Dus dat was een beetje ...

De heer **Van der Lee**:

Zijn er ook sectoren waar u niet mee wilt werken?

De heer **Graham**:

Ik wil niet werken met alles wat illegaal is. Ik wil ook geen klanten uit de prostitutie of dat soort zaken, pornofilms of -bladen.

De heer **Van der Lee**:

Wapenhandel?

De heer **Graham**:

Nee, die klanten heb ik ook niet. Dat zijn zaken waar je al gauw voor de sanctiewetgeving moet zorgen natuurlijk.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil even terugkomen op uw position paper. Ik lees een zin van u daaruit voor: «Het wegsluizen van inkomsten naar het buitenland door vermogende particulieren loopt mijns inziens niet via trustmaatschappijen.» Ik vond dat een bijzondere zin, gelet op wat wij de afgelopen ondervragingen allemaal te horen hebben gekregen en wat wij natuurlijk ook hebben gelezen, onder andere in publicaties over de Panama Papers. Kunt u die zin nog even toelichten?

De heer **Graham**:

Ik heb het idee – maar misschien zie ik het verkeerd of heb ik een vrij beperkt beeld van het geheel – dat mensen in dat soort situaties gewoon geld ergens in een ander land stallen, in een vennootschap of in een trust misschien of iets anders, en dat gewoon niet aangeven. Ik heb niet het idee dat dat iets is wat via Nederlandse trustmaatschappijen loopt. Ik heb dat in ieder geval nooit meegemaakt

De heer **Van der Lee**:

Maar u hebt het hier alleen over Nederlandse trustkantoren?

De heer **Graham**:

Ja, ik heb het alleen over Nederlandse trustkantoren.

De heer **Van der Lee**:

Hoe weet u dat zo zeker?

De heer **Graham**:

Ik heb het niet meegemaakt, dus dat stuk weet ik wel zeker.

De heer **Van der Lee**:

En u kent alle 127 trustkantoren en hun activiteiten?

De heer **Graham**:

Nee, maar daarom zeg ik dat mijn ervaring is dat dat het geval is. Ik zie niet zozeer waarom men dat via een Nederlandse entiteit zou doen als men dat zou willen. Als je het uit het zicht van de Nederlandse fiscus wilt houden, lijkt het mij niet voor de hand liggend om dat hier in een entiteit onder te brengen waar niet alleen de Nederlandse fiscus zicht op heeft, maar ook DNB enzovoorts.

De heer **Van der Lee**:

Nou ja, goed. Als Nederlander gebruik je een buitenlands trustkantoor. En omgekeerd? Gebruiken vermogende buitenlanders Nederlandse trustkantoren voor dergelijke activiteiten?

De heer **Graham**:

Niet voor dergelijke activiteiten, denk ik. Mijn clientèle bestaat voor een groot deel uit families of vermogende particulieren in andere landen. Dat zijn mensen die om verschillende redenen een vennootschap hier in Nederland hebben. Dat kan om heel veel verschillende redenen zijn, maar dat is niet om die buiten het zicht van de fiscus te houden.

De heer **Van der Lee**:

Ik ga nog even naar een andere zin uit uw position paper. «Fiscale redenen kunnen een rol spelen, maar zijn in mijn ervaring zelden de enige reden om iets in Nederland op te richten.» Vervolgens komt u met veertien voorbeelden van andere dan fiscale redenen. Dat is best interessant om te lezen, maar als parlementaire ondervragingscommissie zijn wij natuurlijk juist op zoek naar de fiscale constructies en de fiscale motieven. Eigenlijk wil ik graag daarover iets van u horen. U hebt het over «zelden de enige reden». Het komt dus wel voor dat het fiscale motief de enige reden is?

De heer **Graham**:

Ik denk dat het ook wel voorkomt dat dit de enige reden is, maar – om nog een stap terug te gaan – ik kan mij niet voorstellen dat iemand gewoon een structuur opzet in Nederland zonder iets te willen. Er moet iets zijn wat ze willen doen. Mijn ervaring is bijvoorbeeld dat een klant uit Noord-Amerika, als die iets in Europa wil doen, een centrale plek wil om vandaaruit de nog op te zetten of over te nemen ondernemingen te houden. Maar het is niet zo dat dat puur om fiscale redenen is. Het kan wel, want Nederland heeft heel veel goede verdragen. Maar binnen de EU hebben we bijvoorbeeld ook de moeder-dochterrichtlijn waardoor dividenden, in principe, als je aan de eisen voldoet, aan 0% belasting zijn onderworpen. Nederland is absoluut niet het enige land met een deelnemingsvrijstelling. Op basis van de moeder-dochterrichtlijn zijn veel ontvangen dividenden ook vrijgesteld. Om nog verder te gaan: er zijn ook meerdere landen die geen dividendbelasting hebben, zoals het Verenigd Koninkrijk, dat ik hier ook heb genoemd, of die deze slechts in een beperkt aantal situaties hebben, zoals Ierland.

De heer **Van der Lee**:

We hebben in de afgelopen ondervragingen vaker gesproken over bijvoorbeeld de cv/bv-constructie. Het is evident dat er Amerikaanse bedrijven zijn die Nederland en de Nederlandse brievenbus louter en alleen gebruiken om een spaarpot op zee te creëren, op een offshorelocatie, om via die route dat geld daar te stallen, zodat er uitstel van belastingbetaling plaatsvindt in de Verenigde Staten. Dat is zuiver een fiscaal motief. Hebt u weleens een dergelijke klant geholpen?

De heer **Graham**:

Nee, die heb ik niet.

De heer **Van der Lee**:

Die hebt u niet?

De heer **Graham**:

Nee.

De heer **Van der Lee**:

U hebt nooit een klant zuiver om een fiscale reden geholpen aan een vennootschap in Nederland?

De heer **Graham**:

Nee, dat wil ik niet zeggen, maar ik heb in ieder geval geen Amerikaanse klanten die hun geld gewoon in een ander land vasthouden zonder dat er nog wat meer aan de hand is. Dat gezegd hebbend, de Amerikaanse wetgeving is zodanig dat die een dergelijke handelwijze wel bevordert. Maar dat is niet aan ons natuurlijk; dat is gewoon zoals de Amerikanen hun wetgeving hebben ingericht.

De heer **Van der Lee**:

Dat weten we, maar het gaat mij even om uw rol. U hebt dus wel andere klanten om zuiver fiscale redenen aan een vennootschap in Nederland geholpen?

De heer **Graham**:

Als men al besloten heeft om iets te doen, om activiteiten te beginnen – laten we zeggen dat dat ergens in Europa is; dat hoeft niet per se – dan kunnen de punten die ik in mijn position paper heb genoemd, een rol spelen. Maar het kan ook zo zijn dat het eigenlijk niet zo veel uitmaakt en dat ze vragen: waar zal ik mijn vennootschap «neerzetten»? In dat geval bekijken we wat een goede mogelijkheid is. Dat wel.

De heer **Van der Lee**:

Toch krijg ik hier nog niet helemaal de vinger achter. De veertien punten die u noemt, zijn eigenlijk andere motieven dan fiscale motieven.

De heer **Graham**:

Dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

Maar wat zijn nu de fiscale motieven die u in uw praktijk hebt meegeemaakt?

De heer **Graham**:

Ik denk dat dat heel vaak het feit is dat Nederland een deelnemingsvrijstelling heeft. Ik zit al redelijk lang in dit vak. In de jaren tachtig was het vrij standaard dat iedereen die waar dan ook vandaan kwam, een bv had en vervolgens een nv in Curaçao. Alles kon helemaal zonder belasting doorstromen. Er was geen dividendbelasting tussen Nederland en Curaçao. Curaçao had een laag percentage. Als je het nu over brievenbusvennootschappen hebt: dat waren allemaal brievenbusvennootschappen met papiertjes her en der, en dat was het. In die tijd was dat heel normaal. In de loop der jaren is dat veranderd. Ik denk dat dat deels komt doordat er in de wetgeving meer antimisbruikbepalingen zijn gekomen, ofwel bepalingen om te voorkomen dat je dit soort structuren te gemakkelijk kunt gebruiken. Maar ik zie in de wetgeving ook altijd een soort tweesporenbeleid: aan de ene kant willen we niet dat mensen alleen om fiscale redenen in Nederland bezig zijn; aan de andere kant willen we die vennootschappen toch in Nederland hebben. Het is ook vaak zo ...

De heer **Van der Lee**:

Een andere bekende constructie die via Nederland loopt, is ook al langsgelopen: Nederland heeft geen bronbelasting op het uitkeren van royalty's. Dat is een interessant gegeven voor grote bedrijven en artiesten. Hebt u klanten die gebruikmaken van die constructie? Hebt u hen daarmee geholpen?

De heer **Graham**:

Ik heb geen artiesten of sporters in mijn bestand die gebruikmaken van dit soort vennootschappen, nee.

De heer **Van der Lee**:

Ook geen multinationals die ... ?

De heer **Graham**:

Nee. Bij de trustmaatschappij is er één vennootschap die nog een paar filmroyalty's heeft, maar dat is gewoon een aflopende zaak. Als er € 5.000 per jaar doorheen gaat, dan is dat het echt geweest. Dat is ook afgestemd met de Duitse fiscus, waar de royalty's meestal vandaan komen. Ik denk dat er nog eentje met televisieroyalty's is, maar dat is het.

De heer **Van der Lee**:

Op uw website vermeldt u dat uw klantenbestand niet alleen uit private ondernemingen bestaat, maar ook uit publieke ondernemingen. Wat voor publieke ondernemingen zijn dat?

De heer **Graham**:

Ondernemingen die beursgenoteerd zijn bijvoorbeeld. Dit is meer in de belastingadviespraktijk dan bij de trustmaatschappij.

De heer **Van der Lee**:

Sorry, maar met «publieke ondernemingen» bedoelt u dus ondernemingen die beursgenoteerd zijn en niet staats- ...

De heer **Graham**:

Ik heb het dan over de Engelse betekenis van «publiek» en niet de Nederlandse betekenis.

De heer **Van der Lee**:

Aaah, oké. Nee, dat schept duidelijkheid.

De heer **Graham**:

Ik heb weleens wat advies uitgebracht voor overheden in andere landen, maar dat zijn geen ondernemingen.

De heer **Van der Lee**:

Goed. Ik geef het woord aan mijn collega.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Graham, ik ga nog even in op de structuur van Graham Smith & Partners. Dat is dus een maatschap met twee maten, zoals u zei. Als wij in het handelsregister kijken, dan zien wij een maatschap met drie maten, waaronder Jambon Gris Holding B.V.

De heer **Graham**:

Dat is dan fout, want die is al sinds een paar jaar ... Ik dacht dat die al uitgeschreven was. Dat klopt niet.

De heer **Paternotte**:
Die is uitgeschreven of zou uitgeschreven moeten zijn?

De heer **Graham**:
Ik dacht dat die al uitgeschreven was. Kennelijk is dat niet gebeurd.

De heer **Paternotte**:
Jambon Gris Holding zou worden uitgeschreven?

De heer **Graham**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Maar u was dus een maatschap met drie maten?

De heer **Graham**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Wat was daar dan de reden voor?

De heer **Graham**:
Dat had allemaal te maken met de situatie in de jaren negentig. Ik kan me niet exact herinneren hoe die vennootschappen precies in elkaar zaten, maar er waren er twee bij betrokken, zeg maar, de overgenomen organisatie en mijn rechtstreekse belang in de organisatie in Amsterdam.

De heer **Paternotte**:
U was de enige aandeelhouder van Jambon Gris Holding.

De heer **Graham**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
U sprak net over Fiscal Returns B.V. Daar was u ook de enige aandeelhouder van.

De heer **Graham**:
Dat klopt, Nou, toen niet.

De heer **Paternotte**:
Het was een maatschap met twee andere maten, maar die was u allebei zelf.

De heer **Graham**:
Toen niet.

De heer **Paternotte**:
Toen niet?

De heer **Graham**:
Jambon Gris was in handen van mijzelf en mijn collega toen. Daar heb ik het aandeel van overgenomen.

De heer **Paternotte**:
En Fiscal Returns zou vallen onder een stichting administratiekantoor Global Securities Trustees?

De heer **Graham**:

Ja, dat is een stichting administratiekantoor waarvan ik, volgens mij, de enige bestuurder ben. Nee, ik denk niet dat ik de enige ben. Ik zou dat moeten nakijken.

De heer **Paternotte**:

Er zouden drie bestuurders zijn.

De heer **Graham**:

Dat kan. Maar de reden daarvoor is dat het overgedragen werd. Het was indertijd makkelijker om het over te dragen zonder notaris, dus in een stichting administratiekantoor, maar dat is de enige reden.

De heer **Paternotte**:

Oké. U hebt wel een heel ingewikkelde maatschap.

De heer **Graham**:

Ik vind het zelf niet zo ingewikkeld, maar het zou inderdaad wel een stuk eenvoudiger kunnen zijn, ja.

De heer **Paternotte**:

Die stichting heeft nog twee andere bestuurders, maar die is uiteindelijk wel van u? Dus we kunnen in ieder geval zeggen dat ...

De heer **Graham**:

Ja. De certificaten van de vennootschap zijn van mij en die zijn ook gewoon aangegeven.

De heer **Paternotte**:

Ik wil verder gaan met Greyfriars Management Services. Dat is uw andere bedrijf, want daar bent u ook bestuurder van. Dat bedrijf staat bij De Nederlandsche Bank trouwens weer geregistreerd als Spaceward B.V. Wat is de reden dat u bij De Nederlandsche Bank een andere naam hanteert dan u feitelijk gebruikt voor uw bedrijf?

De heer **Graham**:

Ik heb indertijd – dat was in de jaren negentig – een zogenaamde plankvennootschap overgenomen.

De heer **Paternotte**:

Wat voor vennootschap?

De heer **Graham**:

Een plankvennootschap. Dat is een lege vennootschap die ...

De heer **Paternotte**:

... op de plank lag bij de groothandel en die u kon ... Die bestond al?

De heer **Graham**:

Ja precies. Omdat het in die tijd een paar maanden kostte om een vennootschap op te richten – dat moest allemaal weer via het Ministerie van Justitie enzovoort – heb ik een dergelijke vennootschap gekocht. Zo heette die. Om de statuten te wijzigen, moest dat ook allemaal langs het ministerie. Daarom hebben we gezegd, of heb ik gewoon gezegd: ik registreer een handelsnaam en ik ga daarmee verder. Het zou misschien wel makkelijker zijn om de naam helemaal te veranderen, maar het is er niet van gekomen.

De heer **Paternotte**:

Het is een beetje als iemand die de naam die hij heeft gekregen niet zo mooi vindt, die een heel andere roepnaam heeft, maar denkt: ik ga het voorlopig niet veranderen; ik noem mezelf Jochem, ook al heet ik officieel Antonius.

De heer **Graham**:

Het is een beetje als een groenteboer die Bakker heet en die dan misschien een andere naam voor zijn winkel verzint, zo iets.

De heer **Paternotte**:

Oké. Wat voor dienstverlening biedt u via Greyfriars Management Services aan?

De heer **Graham**:

Trustdiensten. Dat wil zeggen ...

De heer **Paternotte**:

Want u hebt een trustvergunning?

De heer **Graham**:

Wij hebben een trustvergunning, ja.

De heer **Paternotte**:

Dat wil zeggen ... Gaat u door.

De heer **Graham**:

Dat wil zeggen: het bieden van een directie – dat is meestal een vennootschappelijke directeur – het bieden van een adres of een vestigingsplaats en het verrichten van werkzaamheden die daarmee te maken hebben. Ik denk dat dat voor ons de belangrijkste activiteiten zijn.

De heer **Paternotte**:

Dus de klassieke trustdienst. De nomineedienstverlening en directievoering?

De heer **Graham**:

Ja, ik zou het niet «nominee» noemen, want ik vind dat net iets anders. In een nomineesituatie moet men precies doen wat de principal zegt. Dat is in dit geval niet zo.

De heer **Paternotte**:

Nee, u hebt een mandaat.

De heer **Graham**:

Er is een mandaat, er is een overeenkomst met de achterliggende persoon, maar er is ook een eigen verantwoordelijkheid. Het hangt van de situatie af. Als de klant bijvoorbeeld wil dat er iets gebeurt wat gewoon niet kan – dat hoeft niet illegaal te zijn, maar als hij bijvoorbeeld dividend wil uitkeren zonder dat alle maatregelen zijn genomen om ervoor te zorgen dat er voldoende geld, reserves enzovoort zijn – dan zeg je nee. Een nominee zou in een iets andere situatie verkeren in dat geval.

De heer **Paternotte**:

Die denkt niet zelf na. Klopt het dat Greyfriars Management Services op dit moment zeventien rechtspersonen en vennootschappen beheert?

De heer **Graham**:
Sorry, zeventien?

De heer **Paternotte**:
Zeventien, ja.

De heer **Graham**:
Dat lijkt mij weinig. Er zijn drie vennootschappen in de groep.

De heer **Paternotte**:
Ja, je hebt ook nog Mulberry B.V. en Eurodirect B.V.

De heer **Graham**:
Ja, dat klopt.

De heer **Paternotte**:
Die hebben weer hun eigen portefeuille?

De heer **Graham**:
Ja. Ik zou de splitsingen niet kunnen noemen, maar in totaal zijn er ongeveer 80 vennootschappen.

De heer **Paternotte**:
Wij kwamen via het handelsregister op ongeveer 50 voor de drie onderdelen van uw groep.

De heer **Graham**:
Het kan zijn dat ... Nou, dat lijkt mij echt weinig.

De heer **Paternotte**:
Dat kan niet kloppen?

De heer **Graham**:
Het lijkt mij dat dat niet klopt, nee.

De heer **Paternotte**:
Het is niet zo dat u er in de afgelopen maanden heel veel bij hebt gekregen?

De heer **Graham**:
Nee, ik denk dat er dit jaar een of twee bij gekomen zijn. Dat zal niet het verschil zijn. Volgens mij zijn het er 80. Ik zou misschien het lijstje nog een keer kunnen doornemen.

De heer **Paternotte**:
U past dat altijd wel meteen aan wanneer er een wijziging plaatsvindt?

De heer **Graham**:
Ja. Het staat niet allemaal genummerd, maar volgens mij waren het er 80.

De heer **Paternotte**:
Dat hebt u trouwens onlangs nog gedaan, op 17 mei met Montenegro Investments Netherlands B.V. Die was tot 17 mei in beheer van Greyfriars.

De heer **Graham**:
Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Ik wil daar even op inzoomen. Laten we die als voorbeeld nemen van een vennootschap die onder uw beheer valt. Montenegro Investments Netherlands B.V. kent dan weer als enige aandeelhouder Montenegro Investments Malta Limited. Dat is een Maltese Ltd. die is gevestigd in een klein kantoor op Malta waar honderden bedrijven zijn gevestigd. Klopt dat?

De heer **Graham**:

Ik zou niet weten hoeveel bedrijven daar zijn gevestigd. Dat kan ik niet beoordelen.

De heer **Paternotte**:

Maar het klopt wel dat Montenegro Investments Malta weer de eigenaar is?

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Weet u wie daar dan weer de eigenaar van is? Weet u wie de eigenaar is van Montenegro Investments Malta?

De heer **Graham**:

Ja. Ik weet dat niet uit mijn hoofd, maar we weten dat wel, ja.

De heer **Paternotte**:

Uit uw hoofd weet u dat niet?

De heer **Graham**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Een van de redenen dat we u hier hebben gevraagd is dat u een vrij bescheiden portefeuille hebt. We hadden hier vanochtend iemand van Intertrust, dat meer dan 4.000 vennootschappen onder beheer heeft. U hebt er 50, nou, laten we zeggen 80. Dan zou je zeggen dat het voor u te doen is om een goed beeld te hebben van die portefeuille.

De heer **Graham**:

Ik heb een heel goed beeld, maar ik behandel niet alle vennootschappen helemaal zelf. Ik ken niet alle ins en outs van elke structuur helemaal uit mijn hoofd. Als u wilt, kan ik die stukken achterhalen, maar ik heb die niet bij me.

De heer **Paternotte**:

Ik neem het natuurlijk als voorbeeld, maar weet u wie de belanghebbende van Montenegro Investments is?

De heer **Graham**:

Wij weten wie de belanghebbende is, maar ik heb dat niet paraat, nee.

De heer **Paternotte**:

U weet het zelf niet?

De heer **Graham**:

Ik weet het niet uit mijn hoofd. Ik heb de stukken op kantoor.

De heer **Paternotte**:

Oké. Weet u hoeveel van de door u beheerde rechtspersonen en vennootschappen een uiteindelijk belanghebbende – een ultimate beneficial owner heet dat – buiten Nederland hebben?

De heer **Graham**:

Ik denk vrijwel allemaal.

De heer **Paternotte**:

Vrijwel allemaal?

De heer **Graham**:

Ja, zo niet allemaal.

De heer **Paternotte**:

Het is niet zo dat u nu ook denkt aan een Nederlandse belanghebbende; het zijn in principe allemaal mensen van buiten Nederland?

De heer **Graham**:

Ja, dat is ook zo. Volgens mij is alles van buiten Nederland.

De heer **Paternotte**:

Als u een nieuwe klant accepteert – u zei al dat dat er in de afgelopen periode één of twee zijn geweest; wat dat betreft hebt u dus een overzichtelijke portefeuille – dan stelt de Wet toezicht trustkantoren de eis aan u dat u cliëntonderzoek doet en dat u dus kijkt naar de herkomst van het vermogen, het doel en de achterliggende structuur. Ik pak één van die eisen eruit, namelijk het onderzoek naar het doel en de achterliggende structuur van zo'n vennootschap. Hoe gaat u te werk bij een dergelijk onderzoek? Kunt u ons daarin meenemen?

De heer **Graham**:

Wij werken alleen met een klant als die van een bekende relatie komt. Dat is al een begin om zekerheid te krijgen dat ...

De heer **Paternotte**:

Van een bekende relatie? Die klant moet dus eigenlijk zijn aangedragen?

De heer **Graham**:

Ja, als iemand gewoon bij ons binnenloopt of een e-mail ergens vandaan stuurt, dan willen wij daar niets mee te maken hebben.

De heer **Paternotte**:

Dus zonder aanbeveling doet u geen zaken met mensen?

De heer **Graham**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Hoe komt iemand dan wel binnen? Dat gaat dus altijd via een derde?

De heer **Graham**:

Ik heb een groot netwerk aan contacten over de hele wereld. Een aantal van mijn collega's hebben dat ook. Onze klanten komen altijd binnen via een relatie die wij reeds hebben ergens.

De heer **Paternotte**:

Heeft die relatie dat klantonderzoek dan eigenlijk al voor u gedaan?

De heer **Graham**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Dat gaat u zelf doen?

De heer **Graham**:

Dat doen we zelf.

De heer **Paternotte**:

Hoe gaat u dan te werk?

De heer **Graham**:

Nou, ik denk ... Nou ja, ik denk niet ... Eerst vragen we degene die de klant aandraagt wat de bedoeling is. We vragen eerst aan het andere kantoor wat de bedoeling is voor deze cliënt. Vervolgens hebben wij een cliëntacceptatieformulier en een cliëntinformatieformulier. Op het informatieformulier geeft de klant aan wie erachter zit, waar het geld vandaan komt, wat de stromen zijn die in deze vennootschap gaan plaatsvinden, wat de bedoeling is, en als het kan, nou nee, niet als het kan, waarom ze voor Nederland kiezen. In principe moet er een advies van het andere land zijn, maar omdat het meestal van een andere adviseur komt, is dat ...

De heer **Paternotte**:

Moet er een advies van een land zijn?

De heer **Graham**:

Nou ja, als het een klant is uit het buitenland ... Althans, ik zou niet zomaar even iets in het buitenland opzetten zonder dat ik weet hoe het hier geregeld is voor wat ik daar doe. Je hebt ook met verdragen te maken, of er zijn misschien geen verdragen.

De heer **Paternotte**:

Er is een reden waarom iemand in Nederland terechtkomt. U wilt weten waarom dat geadviseerd is?

De heer **Graham**:

Ja. De klant moet al die zaken invullen en onderbouwende stukken meesturen. In de meeste gevallen gaat het bij ons om houdstervennootschappen of om het aankopen van onroerend goed. Als je die bij ons weghaalt, blijft er echt niet zo veel over. Er zijn er misschien een paar die echt operationeel zijn. Dat zijn er misschien nog één of twee. Het is dus meestal redelijk duidelijk wat ze gaan doen als ze een vennootschap gaan opzetten of een vennootschap gaan overnemen. Dat blijkt ook uit wat ze aandragen, als ze bijvoorbeeld al een vennootschap op het oog hebben. Dat hoeft niet, want we hebben sinds kort ook steeds meer cliënten uit India die ons vragen om overnamekandidaten te zoeken.

De heer **Paternotte**:

Cliënten uit India?

De heer **Graham**:

Ja, maar dat is een iets andere ...

De heer **Paternotte**:

Die vragen u om overnamekandidaten te zoeken?

De heer **Graham:**

Ja, of om iemand te vinden die dat kan doen. Ik ben niet echt een expert in het zoeken van overnamekandidaten, maar daar hebben we ook contacten voor.

De heer **Paternotte:**

Die komen binnen omdat u daar een netwerk hebt?

De heer **Graham:**

Ja.

De heer **Paternotte:**

U zei: we hebben er misschien nog één of twee die echt operationeel zijn. Dat zijn dan vennootschappen die daadwerkelijk activiteiten in Nederland ontplooiën?

De heer **Graham:**

We hebben er bijvoorbeeld eentje die onderdeel is van een reeks vennootschappen. De meeste zijn houdstervervenootschappen, maar ze hebben ook een distributiecentrum in Nederland. Daar zijn wij ook directeur van.

De heer **Paternotte:**

Ja, precies. Dus die hebben inderdaad echt ...

De heer **Graham:**

Echt activiteiten.

De heer **Paternotte:**

Boots on the ground, zouden ze dat ...

De heer **Graham:**

Absoluut. Er zijn werknemers die ook betaald moeten worden.

De heer **Paternotte:**

Alle andere zijn dus houdstermaatschappijen of onroerend goed, oftewel die zijn niet anders actief dan dat zij een heel duidelijk doel dienen?

De heer **Graham:**

Het kan zijn dat er misschien nog één of twee operationeel of semi-operationeel zijn, met eigen werknemers, maar de rest is houdster of onroerend goed.

De heer **Paternotte:**

U hebt Eurodirect B.V. en Mulberry. Die vallen weer onder Greyfriars. Wat is de reden om dan weer twee aparte groepsonderdelen-bv's te hebben?

De heer **Graham:**

Die zijn het gevolg van twee overnames eigenlijk. Eurodirect was een vrij klein kantoor. De eigenaar is overleden. Het waren klanten die wij ook goed kenden. Ik kende de overledene ook vrij goed. Mulberry hebben wij een jaar of drie, misschien vier jaar geleden overgenomen. We hadden die bedrijven kunnen fuseren. We hebben in overleg met de compliance officer besloten om dat niet te doen. Ze bestaan dus nog steeds, maar eigenlijk kunt u dat zien als één geheel.

De heer **Paternotte**:
Het is gewoon één fiscale eenheid?

De heer **Graham**:
Eh ... Volgens mij is het inderdaad een fiscale eenheid, ja.

De heer **Paternotte**:
We hebben nu, denk ik, een aardig beeld van Greyfriars. Ik wil eventjes naar iets heel anders gaan. We hebben het gehad over Graham Smith & Partners International Tax Counsel en Greyfriars Management Services. Het ene is een belastingadvieskantoor en het andere een trustkantoor. Van beide bent u bestuurder. Mijn vraag is heel eenvoudig: geeft u weleens belastingadvies aan dezelfde cliënt die u helpt met trustdiensten?

De heer **Graham**:
Nee, in die zin ... Ik zal het misschien iets beter toelichten. Ik ben directeur van Spaceward. Ik ben een van de directeurs daarvan. Elke klant heeft een eigen accountmanager. Dat kan een van de directeurs zijn of een werknemer die voldoende opgeleid is.

De heer **Paternotte**:
Zullen we Spaceward trouwens nu gewoon Greyfriars noemen? Het is voor mensen al lastig te volgen en het is een en hetzelfde bedrijf.

De heer **Graham**:
Ja, ja, precies. Ik moet even nadenken over waar ik gebleven was.

De heer **Paternotte**:
U zei dat elke klant een accountmanager heeft.

De heer **Graham**:
Het gaat nu waarschijnlijk om de discussie over de vraag of er wel of niet sprake is van belangenverstrengeling en hoe het zit met de regels van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs. Althans, waarschijnlijk wilt u daarnaartoe of niet?

De heer **Paternotte**:
Dat is inderdaad een goede reden: een belastingadviseur bedenkt de constructie en het trustkantoor voert die uit. We hebben hier een notaris, iemand van De Nederlandsche Bank en drie trustbestuurders gehad. Zij zeggen eigenlijk allemaal dat het absoluut niet de bedoeling is dat het trustkantoor de belastingconstructie bedenkt. Het woord «Chinese muur» werd in dat kader gebruikt.

De heer **Graham**:
Mijn persoonlijke mening is iets genuanceerder. De kritiek die soms op trustmaatschappijen wordt geuit, is dat ze onvoldoende fiscale kennis in huis hebben, waardoor dingen kunnen gebeuren die ze niet merken en het vervolgens fout gaat.

De heer **Paternotte**:
Volgens u is de kritiek dat trustkantoren te weinig kennis hebben?

De heer **Graham**:
Ja, en dat wordt verholpen door die combinatie. Daarnaast is het zo ...

De heer **Paternotte**:

Dat is volgens mij niet de kritiek. De kritiek is dat er heel veel trustkantoren zijn waar heel slimme fiscalisten zitten, maar dat het niet de bedoeling is dat die belastingadvies geven.

De heer **Graham**:

Dat idee heb ik niet, maar misschien dat u anderen ...

De heer **Paternotte**:

We hadden vanochtend de heer Niezing van Intertrust hier, die zei: wij kunnen best belastingadvies geven, maar dat doen wij niet, want dat mag niet.

De heer **Graham**:

Ik denk niet dat dat ... Ik kan niet oordelen over wat hij daarover gezegd heeft. Ik denk dat er nog een ander punt speelt. Als je advies geeft aan een andere partij en eigenlijk voor de uitvoering moet zorgen, heb je een grotere verantwoordelijkheid dan als je advies geeft aan iemand die dat niet hoeft te doen. Je kunt dan gewoon weglopen en zeggen: mijn waivers staan onderaan mijn briefpapier; zoek het maar uit. Ik ga een beetje kort door de bocht, maar ...

De heer **Paternotte**:

U zegt eigenlijk: het zou juist goed zijn als de belastingadviseur daarna ook de directie voert over die cliënt, want dan heb je een grotere verantwoordelijkheid?

De heer **Graham**:

Nou, ik zeg dat het iets genuanceerder ligt dan dat alles per se absoluut gesplitst moet zijn. Er is ook een argument om ...

De heer **Paternotte**:

U bent niet voor een Chinese muur; u bent voor een hekje?

De heer **Graham**:

Ik denk dat daar ook iets voor te zeggen is. Dat gezegd hebbend, de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs, waarvan ik lid ben, is die discussie al voor geweest. Vorig jaar is die discussie daar al gevoerd. De NOB heeft aangegeven dat de twee eigenlijk niet te combineren zijn.

De heer **Paternotte**:

Ik wil nog even terugkomen op uw antwoord, op wat u feitelijk zegt, los van wat de orde zegt. Ik heb u natuurlijk gevraagd of u weleens belastingadvies geeft aan dezelfde cliënt die u helpt met trustdiensten. U antwoordde daarop: niet in de zin, want iedere klant heeft een accountant.

De heer **Graham**:

Sorry, voor zover er advies is gegeven, is dat niet geweest aan een klant voor wiens dagelijkse gang van zaken ik verantwoordelijk ben.

De heer **Paternotte**:

Dus in de praktijk voert u niet direct of indirect het bestuur over cliënten die u zelf advies hebt gegeven vanuit Graham Smith & Partners?

De heer **Graham**:

Dat klopt. Ja.

De heer **Paternotte**:
Maar wel als bestuurder van Greyfriars?

De heer **Graham**:
Ja, maar dat heb ik afgestemd met de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs. Ik ben al sinds een klein jaar bezig om mij uit de trustmaatschappij terug te trekken.

De heer **Paternotte**:
Hoe lang bent u daarmee bezig?

De heer **Graham**:
Sinds augustus vorig jaar ongeveer.

De heer **Paternotte**:
Maar dat is een van de twee kantoren van u? Greyfriars is een trustkantoor. U bent bezig zich daaruit terug te trekken?

De heer **Graham**:
Ja, ik heb vorig jaar augustus discussies of gesprekken gehad met een van de werknemers. Kort daarna is er nog iemand bij gekomen, althans zijn we gesprekken aangegaan over het plan dat er nog iemand anders bij zou komen die eerst directeur zou worden en dat die allebei de aandelen of in ieder geval het grootste gedeelte daarvan zouden overnemen. Het punt is dat je niet over één nacht ijs kunt gaan, omdat alles door DNB moet worden aangekaart. Je kunt niet zomaar even een nieuwe directeur benoemen; dat moet aan DNB voorgelegd worden.

De heer **Paternotte**:
Hebt u uw keuze voor een nieuwe directeur al aan DNB voorgelegd en uw intenties kenbaar gemaakt?

De heer **Graham**:
Ze moeten zeggen: dit is iemand die directeur mag zijn en die geen dubieuze achtergrond heeft.

De heer **Paternotte**:
Maar hebt u uw intentie om met het trustkantoor te stoppen al aan DNB voorgelegd?

De heer **Graham**:
Nee, ik heb aan DNB voorgelegd dat wij wilden dat die andere persoon directeur zou worden. De goedkeuring is twee weken geleden binnengekomen.

De heer **Paternotte**:
En het gaat dan over de heer ...

De heer **Graham**:
Het gaat over de heer Sarma. Hij is net benoemd, dus ik zal binnen enkele dagen uittreden. Maar dat was de eerste stap in het uit elkaar halen van de twee ondernemingen.

De heer **Paternotte**:
U hebt dus het belastingadvieskantoor Graham Smith & Partners en u hebt het trustkantoor Greyfriars Management Services, allebei gevestigd op hetzelfde adres, te weten in de Hemonystraat te Amsterdam.

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dat is een gebouw met vier verdiepingen.

De heer **Graham**:

Vijf als ...

De heer **Paternotte**:

Als je de kelder meerrekent. Er werken zeventien mensen. Een Chinese muur of een hekje, hoe zou u de scheiding kwalificeren tussen deze kantoren?

De heer **Graham**:

De scheiding is steeds groter. Het is nog niet perfect. Het is op dit moment een Chinese muur met gaten.

De heer **Paternotte**:

Kunt u schetsen hoe zo'n Chinese muur met gaten eruitziet?

De heer **Graham**:

Het is niet echt een muur in het pand. Er is wel een verschil tussen de ruimte waar de trustmensen zitten en de ruimte waar de belastingadviesmensen zitten. Wij zijn bezig om alles helemaal uit elkaar te halen zodat niemand onder welke omstandigheden dan ook iets van de andere onderneming kan zien zonder dat daar een juiste toestemming ...

De heer **Paternotte**:

Dan moet er natuurlijk eerst een aparte keuken komen, aparte voorzieningen?

De heer **Graham**:

Nee, ik denk niet dat het zo ver komt. Het is meer op administratief gebied. Maar goed, de trustmaatschappij heeft nogal wat potentiële klanten in aanloop. Dus het kan best zijn dat men op een gegeven ogenblik zegt: dan moeten we een andere plek hebben.

De heer **Paternotte**:

Komt het voor dat Graham Smith belastingadvies levert en dat Greyfriars het uitvoert of is dat eigenlijk gewoon de belangrijkste stroom en zijn het twee loketten voor uw cliënten?

De heer **Graham**:

Sorry, ik begrijp niet ...

De heer **Paternotte**:

Komt het af en toe voor dat Graham Smith de constructie – de bouwtekening werd het ook wel genoemd – bedenkt en dat Greyfriars die uitvoert? Of is dat eigenlijk gewoon going concern en is dat meestal de route?

De heer **Graham**:

Dat is de situatie in een aantal gevallen.

De heer **Paternotte**:

In een aantal gevallen.

De heer **Graham**:

Maar het is ook zo dat Graham Smith soms advies levert aan klanten van andere trustmaatschappijen.

De heer **Paternotte**:

Dat komt ook voor.

De heer **Graham**:

Dat komt ook voor.

De heer **Paternotte**:

Maar hoeveel van die 80 vennootschappen, entiteiten die nu onder beheer van Greysfriars en haar twee dochters vallen, zijn er tot stand gekomen na een belastingadvies van Graham Smith & Partners?

De heer **Graham**:

Ik zou schatten de helft of iets minder. Zoiets.

De heer **Paternotte**:

Zo'n 40 of iets minder.

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dat is dus wel een heel belangrijke dubbele dienstverlening en die bestaat nog steeds. U bent ook lid van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs. U bent trouwens sowieso een gerenommeerd belastingadviseur. U bent namelijk bestuurslid van het Transnational Taxation Network en u bent oprichter van de internationale groep van belastingsspecialisten die de International Tax Specialist Group heet. Uw collega Bart-Jan Zoetmulder van Loyens & Loeff zat hier en zei eigenlijk: dat lidmaatschap van de NOB is het keurmerk van een belastingadviseur. Bent u dat met hem eens?

De heer **Graham**:

Ik ben dat met hem eens, ja. Ik denk dat het wel aangeeft dat je een bepaald niveau hebt. Als je lid ben, dan geeft dat aan dat je een bepaalde opleiding hebt en dat je aan bepaalde eisen voldoet qua permanente educatie en dergelijke. Voor zover mensen in het buitenland dat weten, zouden ze liever bij de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs terecht willen dan bij een willekeurig iemand anders die zich belastingadviseur noemt.

De heer **Paternotte**:

Dat keurmerk is dus belangrijk. Nu zegt u: ik denk wat genuanceerder over die scheiding, die Chinese muur, dat hekje.

De heer **Graham**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

De NOB reageerde in 2016 op de berichtgeving die uit de Panama Papers kwam, dat twee NOB-leden betrokken zijn bij trustactiviteiten voor cliënten van Mossack Fonseca. De Nederlandse Orde van Belastingadviseurs zei: NOB-leden mogen geen dubbelrol vervullen en zelf zowel belastingadvies geven als directie voeren over cliënten; de regels over samenwerking met

trustkantoren zullen worden aangescherpt. Oftewel: het mag niet. U bent lid van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs en bestuurder van een trustkantoor. Zijn we het met elkaar eens dat wat u doet, niet mag?

De heer **Graham**:

Nee, de orde heeft een overgangperiode aangekondigd. Ik ben volgens mij niet de enige die in deze situatie verkeert. Het probleem is dat je niet zomaar even van de ene op de andere dag je aandelen kunt overdragen. Dat kost tijd, omdat ten eerste de directie moet worden versterkt. Althans, ik denk dat het niet handig is om met één directeur verder te gaan als het ...

De heer **Paternotte**:

Dat was april 2016. Het is nu juni 2017. We zijn veertien maanden verder na deze uitspraak van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs. Aan uw positie is in die veertien maanden helemaal niets veranderd.

De heer **Graham**:

Er is heel wat veranderd, want ik heb in principe afspraken met twee werknemers dat zij het grootste gedeelte van de aandelen overnemen. Inmiddels is er een nieuwe directeur benoemd.

De heer **Paternotte**:

Maar u bent nog steeds directeur van Greyfriars?

De heer **Graham**:

Ja, dat wordt een dezer dagen beëindigd.

De heer **Paternotte**:

Een dezer dagen?

De heer **Graham**:

Ja, maar we moesten eerst die andere directeur hebben. Als hij nog niet benoemd is en nog niet in de Kamer ingeschreven staat ... Je moet het niet hebben dat ik mij uitschrijf en uit de Kamer verdwenen ben, althans de inschrijving dan, en dat het bij hem om een of andere reden een dagje langer duurt, want dan hebben we een directietekort.

De heer **Paternotte**:

Ik leg een situatie op tafel, waarbij de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs eerder leden heeft geroyeerd vanwege deze dubbele rol en dat u in eerste instantie zegt: ik denk er wat genuanceerder over. Nu we iets verder zijn, zegt u echter: een dezer dagen ga ik die dubbelrol opheffen.

De heer **Graham**:

Nee ...

De heer **Paternotte**:

Ik vind dat op zichzelf een vooruitgang, maar ik geef aan dat wij dit nu in dit verhoor te weten komen

De heer **Graham**:

Nee. Ik heb een persoonlijke mening en die is dat het iets genuanceerder kan worden gezien. Ik vind het iets genuanceerder dan dat het absoluut een heel slechte zaak is om de twee te combineren. Dat gezegd hebbende, de orde heeft een beslissing genomen. Ik hecht waarde aan het lidmaatschap van de orde. Ik begrijp de reden voor die beslissing ook. Dat is ook

een logische beslissing. Daar houd ik mij aan of daar ga ik mij aan houden. Dat heb ik ook met de orde afgesproken.

De heer **Paternotte**:

U hebt met de orde afspraken gemaakt over hoe u de dubbelrol gaat opheffen?

De heer **Graham**:

Hoe ik die ga opheffen, ja.

De heer **Paternotte**:

U gaf aan dat het best lastig is om er van af te komen en dat dit niet zomaar even is gebeurd. U bent vorig jaar augustus begonnen met het gesprek aan te gaan. Twee weken geleden is er een nieuwe directeur gekomen en een dezer dagen gaat u die dubbelrol opheffen.

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Mag ik dan in ieder geval vaststellen dat de twee belangrijkste gebeurtenissen, namelijk het benoemen van een nieuwe directeur en het feit dat u eruit gaat stappen, hebben plaatsgevonden nadat u bent uitgenodigd voor dit verhoor?

De heer **Graham**:

Nee, ik denk dat het verzoek bij De Nederlandsche Bank twee of drie maanden geleden is ingeleverd, maar absoluut zeker voordat ik uitgenodigd was, want dat had daar helemaal niets mee te maken.

De heer **Paternotte**:

Oké. Dan hebben we volgens mij vastgesteld hoe het zit met die dubbelrol, maar dan zegt u nog wel: ik denk er toch wat genuanceerder over.

De heer **Graham**:

Dat is mijn persoonlijke mening. Dat is niet iets waar ik verder mee ga. Ik heb een mening daarover. Ik heb besloten om mij aan te sluiten bij wat de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs wil. Ik sta daar ook achter. Ik ga niet zeggen: zij hebben die mening maar ik denk dat ik het toch wel iets anders ga doen, want ik ben het er niet mee eens. Dat is het niet. Dus ik heb een privémening, maar die zet ik nu opzij, want er is beslist en «that's it».

De heer **Paternotte**:

Maar de reden dat de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs dit niet wil ... We hebben hier vaak de term poortwachtersfunctie gehoord. Een belastingadviseur heeft zelf de verantwoordelijkheid om te kijken met wie hij zaken doet en het trustkantoor heeft een poortwachtersfunctie. Als dat dezelfde persoon of hetzelfde bedrijf is, met natuurlijk ook het belang om zaken binnen te halen, dan vervalt er een poortwachtersfunctie.

De heer **Graham**:

Ik denk dat het punt is of die poortwachtersfunctie uitgeoefend wordt of niet. Het punt van een poortwachter is dat iemand die voorbijkomt aan bepaalde eisen voldoet.

De heer **Paternotte**:

Laat ik het zo zeggen: als je bij een grensovergang twee wachtposten hebt, maar die twee wachtposten een- en dezelfde persoon zijn, dan heb je één wachtpost.

De heer **Graham**:

Maar als die hetzelfde doet als die twee wachtposten, dan is het de vraag of dat zo veel uitmaakt.

De heer **Paternotte**:

Ja, als ze allebei precies hun werk doen en er geen stoute mensen tussendoor glippen, dan maakt het inderdaad niet uit, maar dit is wel de reden waarom in het reglement beroepsuitoefening van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs wordt gezegd dat dit niet geoorloofd is.

De heer **Graham**:

Nee, maar zij hebben ook gezegd dat mensen die al in die situatie zitten, wel in de gelegenheid worden gesteld om dat recht te trekken, om conform verder te kunnen.

De heer **Paternotte**:

U zei al dat het klantmanagers zijn die dan uiteindelijk de directie voeren. U bent dus ook nooit zelf in persoon de bestuurder die directie voert? Natuurlijk wel als rechtspersoon maar niet ...

De heer **Graham**:

In een enkel geval ben ik dat wel.

De heer **Paternotte**:

Bent u dat wel.

De heer **Graham**:

Ja, maar dat wordt ook beëindigd in het kader van het advies.

De heer **Paternotte**:

Maar toen ik aan u vroeg of u ook directie voert over cliënten aan wie u zelf belastingadvies hebt gegeven, zei u: niet in die zin. Maar eigenlijk zegt u nu: in een enkel geval wel.

De heer **Graham**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Hoe zit dat?

De heer **Graham**:

Ik geef geen belastingadvies aan klanten waar ik directeur van ben.

De heer **Paternotte**:

Ik noem even Hästens Bed International B.V. waar u bestuurder van bent.

De heer **Graham**:

Dat ben ik niet.

De heer **Paternotte**:

Dat was u.

De heer **Graham**:
Dat was ik.

De heer **Paternotte**:
Tot wanneer was u dat?

De heer **Graham**:
Ik denk tot vorig jaar ergens. Ik weet het niet precies. Ik ben daar zeker uitgeschreven.

De heer **Paternotte**:
Tot vorig jaar ergens dus. Maar dit was dan ook een entiteit waar u advies aan hebt gegeven?

De heer **Graham**:
Ik heb indertijd advies aan de eigenaar gegeven en niet aan de vennootschap. Dat was nog voordat het opgezet werd.

De heer **Paternotte**:
U had advies aan de eigenaar gegeven. Het lastige is natuurlijk dat u zegt: ik wil mij aan de regels houden, maar ik denk er overigens wat genuanceerder over. Dat mag natuurlijk. Je mag een persoonlijke mening hebben. Maar dat aan de regels gaan voldoen en ons hier eerlijk vertellen hoe het zit, dat gaat wel met heel veel omhalen.

De heer **Graham**:
Ik denk het niet.

De heer **Paternotte**:
U hebt eerder gezegd: directie voeren over cliënten doe ik niet in die zin.

De heer **Graham**:
Als ik dat mag uitleggen ...

De heer **Paternotte**:
Dan blijkt dat u over een klant direct in persoon directie voert en dan zegt u: ik heb dat advies niet gegeven aan de vennootschap maar aan de eigenaar. Voor de meeste mensen maakt dat natuurlijk niet zo veel uit.

De heer **Graham**:
Als die vennootschap niet bestaat kan ik geen advies geven aan de vennootschap.

De heer **Paternotte**:
Hästens Bed International B.V.

De heer **Graham**:
Ja. Als die niet bestaat op het moment dat ik advies geef, dan kan ik ook geen advies aan die vennootschap geven en kan ik er ook geen directeur van zijn.

De heer **Paternotte**:
U kunt natuurlijk wel advies geven aan de belanghebbenden van die vennootschap.

De heer **Graham**:
Dat is juist.

De heer **Paternotte**:

En waar gaat het nou om? Het gaat toch niet om de vennootschap zelf maar om de belanghebbenden? Dat is waar we alle wetten voor maken.

De heer **Graham**:

Ja, maar we hebben het over een ontwikkeling. Sinds vorig jaar heeft de orde duidelijk gemaakt dat ze het niet wil combineren. Dat is mij ook duidelijk. Dan combineer ik niet.

De heer **Paternotte**:

Ik constateer dat u hier en daar een ingewikkeld murenstelsel in uw hoofd moet voeren om deze taken gescheiden te houden, maar ik ben in ieder geval blij dat u daar een dezer dagen een eind aan gaat maken.

De heer **Van der Lee**:

Mijnheer Graham, ik wil nog even terugkomen op de trustvergunning. Greyfriars heeft een trustvergunning. Geldt dat ook voor Eurodirect en Mulberry?

De heer **Graham**:

Ja, zij hebben eigenlijk formeel aparte vergunningen maar het valt onder een groepsvergunning.

De heer **Van der Lee**:

Weet De Nederlandsche Bank dat u een trustkantoor bezit, runt en dat u belastingadviseur bent?

De heer **Graham**:

Dat weet ik niet. Dat zou De Nederlandsche Bank moeten vertellen.

De heer **Van der Lee**:

Maar die hebt u er nooit op aangesproken?

De heer **Graham**:

Ik denk niet dat ik De Nederlandsche Bank erop aangesproken heb.

De heer **Van der Lee**:

Nee, maar heeft De Nederlandsche Bank u erop aangesproken?

De heer **Graham**:

Nee. Ik heb begrepen dat zij nog aan het onderzoeken zijn wat hun mening is over de combinatie van de rollen.

De heer **Van der Lee**:

Zijn er weleens tekortkomingen bij uw trustkantoor of kantoren geconstateerd?

De heer **Graham**:

Die zijn er wel geweest, ja.

De heer **Van der Lee**:

Ook ernstige tekortkomingen?

De heer **Graham**:

Nee, naar mijn idee niet. Het ging hoofdzakelijk meer om hoe de dingen geordend waren dan dat er echt dingen ontbraken of niet gedaan waren.

De heer **Van der Lee**:
Wat was de ernstigste tekortkoming?

De heer **Graham**:
Eh, ik denk bijvoorbeeld dat waar er gelieerde partijen waren, er paspoorten bij de een aanwezig waren maar niet ook in de map van de ander. Dus de mensen waren gecontroleerd, maar de stukken waren niet in beide mappen.

De heer **Van der Lee**:
Het feit dat die tekortkomingen werden geconstateerd heeft weinig indruk gemaakt.

De heer **Graham**:
Ik begrijp u niet, sorry.

De heer **Van der Lee**:
U kunt het zich niet goed herinneren. Daaruit leid ik af dat het feit dat de toezichthouder tekortkomingen constateert, weinig indruk op u heeft gemaakt.

De heer **Graham**:
Dat is niet zo. Ik denk dat het eerder is dat er mijns inziens geen indrukwekkende tekortkomingen waren. Dat is iets anders dan ...

De heer **Van der Lee**:
Dat was uw persoonlijke mening.

De heer **Graham**:
Dat is mijn mening.

De heer **Van der Lee**:
Ik hoor u spreken over hoe u opvolging wilt geven aan het feit dat de orde vindt dat het niet meer is toegestaan om zowel belastingadviseur te zijn als een trustkantoor te runnen. Blijft u de uiteindelijke belanghebbende van het trustkantoor?

De heer **Graham**:
Nee. Ik heb al gezegd dat ik met die twee werknemers bezig ben om de aandelen over te dragen.

De heer **Van der Lee**:
Gaan zij u daarvoor betalen?

De heer **Graham**:
Zij zullen mij daarvoor moeten betalen, ja.

De heer **Van der Lee**:
Zijn zij in de toekomst niet langer uw werknemer?

De heer **Graham**:
Klopt.

De heer **Van der Lee**:
Maar ze blijven wel in hetzelfde pand opereren?

De heer **Graham**:

Dat weet ik niet. Het is aan hen om te beslissen wat ze doen.

De heer **Van der Lee**:

Weet u wat ik ingewikkeld vind? We hebben te maken met een sector die allerlei administratieve handelingen verricht en op papier probeert dingen vorm te geven op een wijze die voldoet aan wet- en regelgeving. Als ik u zo beluister, dan denk ik dat die scheiding die noodzakelijk is, meer een papieren scheiding lijkt te worden dan een daadwerkelijke.

De heer **Graham**:

Nee, het is nog niet voltooid, dat geef ik toe, maar het wordt een totale scheiding.

De heer **Van der Lee**:

Het zijn zeventien mensen in hetzelfde gebouw die al sinds jaar en dag met elkaar werken. Op papier wordt het uit elkaar gehaald, maar die mensen zien en spreken elkaar op dezelfde manier als daarvoor.

De heer **Graham**:

Er is een verplichting, ook in de arbeidscontracten, om niet met klantgegevens ...

De heer **Van der Lee**:

Er zijn allerlei verplichtingen. U bedenkt administratieve oplossingen daarvoor op papier. Dan lijkt het gescheiden, maar ik wil het ook met u hebben over de praktijk. Die mensen zitten toch in hetzelfde gebouw en zijn al jaren collega's? Waarom zouden ze opeens ophouden elkaar om advies te vragen?

De heer **Graham**:

Ik denk dat dat een kwestie is van hoe de directie daar verder mee omgaat.

De heer **Van der Lee**:

U bent toch een van de directeuren?

De heer **Graham**:

Niet meer.

De heer **Van der Lee**:

U blijft toch directeur maar dan wel van de belastingkantoren?

De heer **Graham**:

Dat wel, maar ik zie niet per se dat het feit dat men in hetzelfde pand ... Er zijn ook mensen die in trustmaatschappijen zitten die ook vroeger onderdeel waren van accountantskantoren of anders. Er zijn ook mensen die in ...

De heer **Van der Lee**:

Mijnheer Graham, u hebt een persoonlijke mening die afwijkt van wat de orde vindt. U hebt geen eindbeeld van hoe die scheiding tot stand komt.

De heer **Graham**:

Ik heb wel een eindbeeld.

De heer **Van der Lee**:

Nee, dat hebt u niet.

De heer **Graham**:
Wel.

De heer **Van der Lee**:
U laat mensen in hetzelfde pand werken aan activiteiten die gescheiden zouden moeten worden.

De heer **Graham**:
Ik vind dat de activiteiten wel gescheiden kunnen worden in hetzelfde pand.

De heer **Van der Lee**:
Ik ga even over naar een ander onderwerp. De aanleiding ook van ons werk is de publicatie van de Panama Papers. Uit de database blijkt dat zeven vennootschappen onder beheer van Greyfriars Management Services ook worden genoemd in de Panama Papers. Ik zal ze even opnoemen. Terraford Limited, Taryn Limited, Amyas Investments Limited, Wyn Ventures Limited, Melodie International Limited, Walbourne Limited, Hazyview Limited. Kunt u ons uitleggen waarom deze bedrijven in de Panama Papers worden genoemd?

De heer **Graham**:
Ik denk dat het allemaal vennootschappen waren op de Britse Maagdeneilanden, als ik mij goed herinner.

De heer **Van der Lee**:
U moet dat weten.

De heer **Graham**:
Het is twintig jaar geleden of zo, denk ik, dus ...

De heer **Van der Lee**:
U hebt niet uw geheugen even opgefrist toen de Panama Papers publiek werden?

De heer **Graham**:
Het punt is dat de cliënten deze vennootschappen – het was in de jaren negentig – snel wilden oprichten, althans ze wilden een Nederlandse vennootschap snel oprichten. En dat kon niet en zij hebben toen besloten om Maagdeneilandvennootschappen op te richten en ze in Nederland te vestigen. Dus al deze vennootschappen hebben als binnenlands belastingplichtige in Nederland aangifte gedaan. Dat moet de Belastingdienst kunnen ... Maar ja, ze zullen het waarschijnlijk niet bevestigen, maar ik heb waarschijnlijk ergens stukken om dat te bevestigen. Ze zijn allemaal binnenlands belastingplichtig in Nederland. Ze functioneren op dezelfde manier als gewoon een bv.

De heer **Van der Lee**:
U bent niet aangesproken door de Belastingdienst op een van deze zeven vennootschappen?

De heer **Graham**:
Nee.

De heer **Van der Lee**:
Wat is precies de relatie tussen Greyfriars Management Services en Mossack Fonseca?

De heer **Graham**:
Niks.

De heer **Van der Lee**:
Er is nooit direct contact geweest?

De heer **Graham**:
In deze gevallen hebben de klanten zelf de vennootschappen opgericht. Ikzelf heb volgens mij nooit contact met Mossack Fonseca gehad. Panama is niet een land waar ik, denk ik, ooit iets mee gedaan heb. Ik ben nooit in hun wereld geweest. Dus ik ken ze eigenlijk niet. Ja, ik ken ze wel, de naam ken ik wel, maar voor zover ik mij kan herinneren heb ik nooit contact gehad met ze.

De heer **Van der Lee**:
Nu hebt u naar aanleiding van een vraag van mijn collega aangegeven dat u voor ongeveer de helft of iets minder van uw vennootschappen belastingadvies hebt gegeven. Hebt u een van deze zeven vennootschappen geadviseerd om ook in de jurisdictie van de Britse Maagdeneilanden iets te doen?

De heer **Graham**:
Ik begrijp niet waar u heen wilt.

De heer **Van der Lee**:
U zegt dat die zeven vennootschappen via Mossack Fonseca op de Britse Maagdeneilanden een entiteit hebben opgericht. Hebt u hun advies gegeven om daar gebruik van te maken?

De heer **Graham**:
Nee. Voor zover ik mij kan herinneren, heb ik geen advies gegeven om op de Britse Maagdeneilanden een vennootschap op te richten.

De heer **Van der Lee**:
En op een ander eiland?

De heer **Graham**:
Nee. Nogmaals, we hebben het over twintig jaar geleden. De dossiers zijn er ook niet meer. Ik vermoed dat de klant zei dat hij die vennootschap nu wilde en dat we toen hebben gezegd: hoe lossen we dat op? Want een bv heb je niet zomaar of je moet een plank kopen. Als we een British Virgin Islands-vennootschap oprichten dan kun je die in Nederland laten vestigen en dan functioneert het precies als een bv. Dan doet die dezelfde aangifte en moet die dezelfde zaken doen. Dan kun je die inschrijven bij de Kamer van Koophandel. Dan kun je verder als bv. Alleen, het is een limited en geen bv.

De heer **Van der Lee**:
Waarom is die omweg dan nodig?

De heer **Graham**:
Omdat het toen een paar maanden kostte om een vennootschap op te richten.

De heer **Van der Lee**:
Dat was het enige motief? Tijdsbesparing?

De heer **Graham**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
De Nederlandse rechtsvorm oprichten omdat je die nodig hebt, maar via de Virgin Islands ...

De heer **Graham**:
Die kon je binnen een dag of twee oprichten.

De heer **Van der Lee**:
En u was daar niet bij betrokken als adviseur om dat te doen?

De heer **Graham**:
Er is wel met mij over gesproken indertijd of dat zou werken. Het was niet mijn idee. Het is een stuk gemakkelijker als je in Nederland bent als je een bv gebruikt, maar daar is wel over gesproken. Ik heb wel gezegd dat het kon.

De heer **Van der Lee**:
Dus geadviseerd.

De heer **Graham**:
Ja, als dat een advies is, heb ik dat geadviseerd.

De heer **Van der Lee**:
Ja, dat lijkt mij dan wel een advies. Toch? Als u tegen mij zegt dat het kan, dan geeft u mij een advies.

De heer **Graham**:
Het is wel iets anders dan dat gevraagd wordt van «hoe zullen we dit gaan doen?» en dat je dan dit of dat aanbiedt, maar ik heb wel gezegd dat het kon. Ja.

De heer **Van der Lee**:
Schrok u toen die Panama Papers uitkwamen?

De heer **Graham**:
Ik weet niet of ik schrok. Ik denk dat ik van de hoeveelheid schrok, maar het is een beetje moeilijk om te bepalen wat je daarmee moet. Net als in dit soort situaties, kun je niet precies zeggen wat er achter die vennootschappen zit. Of dat legaal is of niet legaal. Uit de lijst namen of tekeningen is daar nog niet zo veel over te zeggen.

De heer **Van der Lee**:
Wanneer kwam u erachter dat zeven van uw vennootschappen genoemd werden in de Panama Papers?

De heer **Graham**:
Het zal wel ergens vorig jaar of zo geweest zijn; ik weet het niet precies.

De heer **Van der Lee**:
Schrok u daarvan?

De heer **Graham**:
Nee, want ik wist dat deze vennootschappen gewoon volstrekt normaal binnenlands belastingplichtig waren. Ik vind het wel vervelend als dingen

die niet hoeven, in het openbaar zijn, maar ik had niets te verbergen. Dus nee, ik schrok er niet van.

De heer **Van der Lee**:

Hebt u in uw bedrijfsvoering – dan heb ik het echt over de trustkant – iets veranderd sinds de publicatie van de Panama Papers?

De heer **Graham**:

Ik denk dat als men kijkt naar de consequenties daarvan, het niet per se als gevolg van de Panama Papers is. Ik denk wel dat het zo is dat men goed kijkt naar – dat was eigenlijk al zo – hoe de structuur is en wie erachter zit. Omdat wij deze situatie ... Naar mijn idee was er helemaal niets mis mee en was er in ieder geval voor ons geen aanleiding om dat anders te doen. Ik ben niet iemand die zomaar even een vennootschap op de Britse Virgin Islands adviseert of in Panama.

De heer **Van der Lee**:

U verwijst in uw antwoorden naar de acties die anderen hebben ondernomen of al in gang hadden gezet voor de publicatie van de Panama Papers. Ik ben wel benieuwd naar wat u zelf hebt ondernomen in uw bedrijfsvoering om te zorgen dat u minder risico loopt dat u bij het onderzoek naar uw cliënten, dan wel bij de advisering van constructies dan wel bij de implementatie en administratie van die constructies, grenzen overschrijdt. Wat hebt u zelf ondernomen?

De heer **Graham**:

Ik denk dat het wel zo is en dat is een verandering die niet van de laatste paar jaar is, dat je veel meer kijkt naar, wanneer je een structuur hebt, hoe die eruitziet als die gepubliceerd wordt. Ik vergelijk het in dit geval een beetje met het verschijnen in de telefoongids waar een crimineel vijf bladzijden verderop staat; het wil dan nog niet zeggen dat iedereen een crimineel is. Toch creëert het een sfeer en dat heb je dan liever niet, maar het is meer een gevoelskwestie dan dat er iets mis is.

De heer **Van der Lee**:

Wie is er nu bij u verantwoordelijk voor de compliance?

De heer **Graham**:

Eigenlijk iedereen.

De heer **Van der Lee**:

Iedereen, dus niemand?

De heer **Graham**:

Nee, ik zal het uitleggen. We hebben twee compliance officers, een interne en een externe. Dus de interne is hoofdzakelijk verantwoordelijk voor bijvoorbeeld cliëntenonderzoek, transactiemonitoring, sanctiewetgeving en dat soort zaken. Dan hebben we nog een externe en die zorgt voor het regelmatig onderzoek van wat de interne doet en ook van een aantal cliëntendossiers. De interne bekijkt ook een aantal cliëntendossiers. Hoe vaak dat gebeurt, is afhankelijk van hoe wij het risico van de klant inschatten.

De heer **Van der Lee**:

Vanochtend hadden we hier de heer Niezing van Intertrust en tevens bestuurslid van Quaestor. Hij zei: een externe compliance officer, dat functioneert niet.

De heer **Graham**:

Nou ja, hij heeft daar een mening over. Ik vind het wel functioneren in combinatie met een interne. Dan heb je én iemand die de interne zaken goed kent – nou, de externe kent die ook wel – én iemand die een beetje meer afstand kan nemen. Ik vind dat ook wel belangrijk. U had het erover dat iedereen in dezelfde kamer zit, maar als een compliance officer onder de mensen zit, in ieder geval in hetzelfde pand, dan is het in ieder geval voor de schijn ook wel handig om iemand van buiten te hebben die kijkt wat de interne doet. Ik vind het absoluut niet juist om te zeggen dat een externe niet werkt. Dat is niet zo. Zeker met het opstellen van ons compliance handbook lijkt het mij handig om iemand te kunnen gebruiken die ervaring heeft met meer dan een kantoor. Hij treedt namelijk op voor verschillende kantoren. Dan zie je dat er bepaalde dingen verbeterd zijn omdat een bepaald kantoor het misschien anders wilde inrichten of zo. Dus ik ben het helemaal niet met de heer Niezing eens op dat punt.

De heer **Van der Lee**:

Hoe vaak worden er interne audits uitgevoerd?

De heer **Graham**:

Er zijn twee verschillende dingen. Elke cliënt die binnenkomt, krijgt een risicoprofiel. Dan delen we dat in verschillende risiconiveaus in. We hebben hoog, midden en laag. Feitelijk hebben we geen laag. Zo schatten we dat in, want we spelen liever op safe. Hoog, dat zijn alle klanten waar bijvoorbeeld een PEP aanwezig is, een filiaal, een externe directeur, operationele activiteiten of een aantal onroerende goederen. Dat soort ondernemingen schatten wij hoog in. Dat betekent overigens niet dat we denken dat het morgen fout gaat, maar dat is gewoon de manier waarop we dat indelen. Relatief eenvoudige situaties waarbij alles binnen de EU is, zouden we dan misschien als midden inschatten. Laag zou gaan om binnenlands, om iemand die misschien een stamrecht-bv heeft of iets dergelijks. Nou, dat hebben we gewoon niet. Dus dat bestaat niet. Op basis van de risico-inschatting controleren we de dossiers. Die dossiers worden op verschillende manieren gecontroleerd. Dus de interne compliance officer gaat een keer per jaar alle dossiers controleren. De externe compliance officer controleert alle hoogrisicodossiers een keer per jaar. Dus eigenlijk worden de hoogrisicodossiers eens in de zes maanden gecontroleerd en de laagrisicodossiers eens in het jaar. Daarnaast is het zo dat de accountmanager ook steeds moet bijhouden wat er gebeurt en moet hij regelmatig en in ieder geval om de zes maanden kijken wat er bij die klant gebeurt en of er een update van de documentatie nodig is, bijvoorbeeld als er een verandering is in het eigendom. Daarachteraan hebben we nog een compliance auditor die meestal eens per jaar komt.

De heer **Van der Lee**:

In hoeveel procent van de gevallen worden er bevindingen geconstateerd waarvan u denkt: daar moeten we op handelen?

De heer **Graham**:

Ik denk dat er regelmatig bevindingen zijn. Het is vaak zo dat er iets beter kan of dat ...

De heer **Van der Lee**:

Wie zorgt ervoor dat er gehandeld wordt op basis van die bevindingen? Bent u dat of is dat de accountmanager?

De heer **Graham**:

De accountmanager moet het uitvoeren, maar de directie is verantwoordelijk. Het bestuur is verantwoordelijk voor het erop toezien dat het gebeurt.

De heer **Van der Lee**:

Dus u.

De heer **Graham**:

Ja, of een van de twee collega's nu.

De heer **Van der Lee**:

En dat gebeurt ook altijd?

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

U hebt een groot internationaal netwerk. U gaf in het begin al aan dat cliënten moeten worden aangedragen. Die komen uit dat netwerk. Geeft u ook klanten door aan anderen?

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Is dat ook de reden waarom u actief ben in die internationale netwerken als acquisitiekanaal?

De heer **Graham**:

Nee, eigenlijk is dat niet de oorspronkelijke reden. Vroeger, in de jaren tachtig, begin jaren negentig zat ik bij dit kantoor. Vanaf 1988 of 1989 tot en met 1995 zat ik bij dit kantoor en daarvoor bij een ander kantoor. Wij waren toen onderdeel van een middelgroot accountantsnetwerk en ik was betrokken bij het International Tax Committee waar ik ook een tijdlang voorzitter van ben geweest. We hadden regelmatig, elk jaar eigenlijk, een internationale fiscale conferentie. Toen ik uit die internationale groep stapte – dat was omdat ik niet meer met accountants wilde samenwerken – heb ik gedacht dat het mij goed leek om die conferentie op eenzelfde manier maar dan met mijn eigen contacten te gaan opzetten. Zo is geleidelijk aan de International Tax Specialist Group ontstaan. Het waren oorspronkelijk mensen die ik al kende maar met de bedoeling om kennis uit te wisselen, eerder dan dat we dachten meer klanten uit te wisselen. Inmiddels is die organisatie uitgegroeid; er zijn meerdere vooraanstaande fiscalisten die lid zijn van wie er sommigen ook voorzitter zijn van de regionale fiscale organisaties et cetera of dat zijn geweest. Er zijn nu twee conferenties per jaar en ook is er een vrij uitgebreide website. Daarnaast worden er in de tussentijd nieuwe mensen aangedragen die ik niet eerder kende en daar komt dan werk uit. Dat kan ik dan ook weer aan anderen geven, want ze hebben allemaal een bepaald niveau. Die worden niet zomaar toegelaten.

De heer **Van der Lee**:

Mag ik even inzoomen op een punt? U bent niet alleen belastingadviseur. U bent ook trustdienstverlener en ook nog accountant. Verricht u nu ook nog aparte activiteiten als accountant?

De heer **Graham**:

Nee, ik ben ingeschreven als niet-praktiserend.

De heer **Van der Lee**:

Niet-praktiserend.

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Voor het netwerk ...

De heer **Graham**:

Ik ben voor de NBA niet praktiserend. Ik ben formeel wel accountant maar ik gebruik dat niet. Misschien voor een enkele brief naar de Belastingdienst als het over een waarderingskwestie gaat of zo.

De heer **Van der Lee**:

Toch wel een enkele brief.

De heer **Graham**:

Het is niet zo dat ik het beroep accountant uitoefen. Dat ben ik absoluut niet. Ik doe ook geen controles en dat soort zaken. Ik ben geen accountant in die zin. Ik ben formeel wel accountant maar «that's it».

De heer **Van der Lee**:

Maar niet praktiserend.

De heer **Graham**:

Nee.

De heer **Van der Lee**:

Krijgt u het in uw hoofd allemaal nog wel bij elkaar geknoopt wat u allemaal doet?

De heer **Graham**:

Ja, ik denk het wel.

De heer **Van der Lee**:

Het is wel heel ingewikkeld wat u hebt gebouwd. Uw bedrijfsstructuur, de typen dienstverlening die u verricht, het loopt allemaal door elkaar heen. Over hoeveel kapitaal bent u eigenlijk bestuurder? Ook dat is een activiteit.

De heer **Graham**:

Ik begrijp niet precies wat u ...

De heer **Van der Lee**:

Volgens mij bent u van een aantal vennootschappen ook bestuurder.

De heer **Graham**:

Bedoelt u mijn eigen vennootschappen of die van iemand anders?

De heer **Van der Lee**:

Van iemand anders. Weet u hoeveel kapitaal onder die vennootschappen zit waarvan u bestuurder bent?

De heer **Graham**:
Waarvan ik persoonlijk bestuurder ben?

De heer **Van der Lee**:
Ja.

De heer **Graham**:
Ik denk dat het in één geval een vennootschap is met drie directieleden en ik schat dat het 500 miljoen is of zo.

De heer **Van der Lee**:
Wij kwamen in de stukken 750 miljoen tegen.

De heer **Graham**:
Dat zou kunnen.

De heer **Van der Lee**:
Maar ook andere vennootschappen waar het dan gaat om vele, vele miljoenen.

De heer **Graham**:
Er zijn vennootschappen waar het om veel geld gaat, maar in principe zijn dat ... Volgens mij waar ik persoonlijk directeur van ben ...

De heer **Van der Lee**:
Maar verricht u daar dan alleen maar administratieve taken?

De heer **Graham**:
Nee.

De heer **Van der Lee**:
U hebt dus ook nog een mandaat en invloed op het beleid daar?

De heer **Graham**:
Ja, ik ben een van de drie directeuren. Ik moest het een beetje verplaatsen en vanochtend had ik een bestuursvergadering bij die vennootschap waar ook de auditor bij aanwezig was. Dat is een vennootschap die ook diensten verleent aan andere groepsmaatschappijen. Daar hebben we ook uitgebreide discussies gehad over de jaarrekening en hoe die er uit moest zien, en over de managementletter en wat daarin aangepast moest worden et cetera. Ik denk in dit geval dat er een redelijk inhoudelijke activiteit wordt verricht, waarbij ook geluisterd wordt naar wat ik te vertellen heb en wat de andere directieleden te vertellen hebben, en er soms dingen aangepast worden als wij dat zo willen.

De heer **Van der Lee**:
Als ik nu kijk naar hoe u uw tijd indeelt ... U bent directeur en u stuurt mensen aan als het gaat om belastingadvies. U bent nog steeds de directeur van drie trustkantoren die een groep vormen en u stuurt mensen aan. U bent daarnaast directeur/bestuurder in diverse vennootschappen. Hoeveel van uw tijd gaat naar elk van deze drie activiteiten?

De heer **Graham**:
Ik denk dat dat heel sterk afhangt van wat er gebeurt. Bijvoorbeeld in die ene vennootschap waar ik het net over had, is er vorig jaar een reorganisatie geweest. Ik was toen veel bezig met de documentatie en met hoe dat allemaal uitgevoerd moest worden enz. Het is dus een beetje een

golfbeweging. Ik denk dat dit bij alle houdstervennootschappen zo is. Er kan een hele tijd niet veel gebeuren. Als je een dochtermaatschappij hebt die blijft bestaan en er geen dividenden en leningen zijn, dan hoeft je een keer per jaar een aandeelhoudersvergadering bij te wonen.

De heer **Van der Lee**:

U doet dit al jarenlang, maar u kunt niet in percentages ruw schatten hoeveel tijd u besteedt aan belastingadvies, aan trustdienstverlening en aan actief besturen in vennootschappen?

De heer **Graham**:

Ik denk dat het sterk afhangt.

De heer **Van der Lee**:

Dat zei u al.

De heer **Graham**:

Oké, maar ik probeer dan ... Ik denk voor actieve directieschappen 5% over een heel jaar. Dat schat ik zo.

De heer **Van der Lee**:

Het gaat over vele honderden miljoenen, maar dat is 5% van uw tijd.

De heer **Graham**:

Ja, maar er is wel personeel in die vennootschappen. Het is niet zo dat ik bepaal wat er met ... Die vennootschap heeft dochtervennootschappen en dat is waar de dagelijkse werkzaamheden worden uitgevoerd.

De heer **Van der Lee**:

Oké, dat is 5%. En bij die andere twee hoofdactiviteiten?

De heer **Graham**:

Schattenderwijs denk ik dat het 60% fiscaal is. Het is overigens iets wat ik niet goed bijhoud.

De heer **Van der Lee**:

En dan 35% ...

De heer **Graham**:

Dan zal het 35% voor de rest zijn, ja.

De heer **Van der Lee**:

Mij bekruipt toch het beeld dat u zo ontzettend veel doet, dat het wel heel ingewikkeld is om de kwaliteit te waarborgen in alles wat u doet, en u ook in staat bent om alle normen en regelgeving die op die verschillende activiteiten van toepassing zijn, adequaat na te leven. Hoe doet u dat?

De heer **Graham**:

Als u zou zeggen dat ik dat helemaal alleen zou doen, zou u helemaal gelijk hebben, maar dat is niet zo. Waar het gaat om de trustwerkzaamheden heb ik een mededirecteur en zijn er vier accountmanagers, een compliance officer en nog wat ondersteunend personeel, waaronder boekhouders. Ik doe dat niet alleen. Wij hebben de zaken een beetje verdeeld. Ik houd bijvoorbeeld toezicht op bepaalde zaken en mijn collega op andere zaken. Met de cliënten ben ik betrekkelijk weinig bezig. Dus ik denk dat het wel meevalt. Het lijkt misschien wel veel, maar zo heel veel doe ik niet in die richting. Dat is in ieder geval zoals ik het ervaar. Voor

belastingadvies is de situatie anders. Ik heb ook collega's aan wie ik dingen voorleg of als zij werk uitvoeren kijk ik het na. Waar nodig besteed ik ook werk uit aan andere mensen die ik goed ken. Soms zijn het dingen die ik niet zelf kan of dingen waar ik geen tijd voor heb. En dat gebeurt regelmatig.

De heer **Van der Lee**:
Hebt u wel het Quaestor-keurmerk?

De heer **Graham**:
Nee.

De heer **Van der Lee**:
Denkt u dat u daarvoor in aanmerking gaat komen als u die scheiding gerealiseerd hebt?

De heer **Graham**:
Ik weet niet of ... Nou, ik denk het niet, omdat wij geen lid zijn van Holland Quaestor en ik vermoed dat dit wel nodig is.

De heer **Van der Lee**:
Wilt u dat wel zijn of wilt u dat niet zijn?

De heer **Graham**:
We hebben het overwogen en we zijn tot de conclusie gekomen dat het op dit moment niet opportuun is. Wij zijn wel lid van een wat lossere groep, het Compliance Platform. Dat is een groep van misschien wat kleinere trustmaatschappijen maar die toch meer soortgelijke issues hebben dan bijvoorbeeld Intertrust. Ik denk dat de gedachten en de wensen van Intertrust heel anders kunnen zijn dan de gedachten en wensen van een betrekkelijk kleine trustmaatschappij. Dat gezegd hebbende, als er een algemeen keurmerk zou zijn van bijvoorbeeld de overheid of een partij, zou dat iets zijn wat we zouden toejuichen. Ik denk dat dit op den duur wel van belang is voor de vooruitgang.

De heer **Van der Lee**:
Zegt u eigenlijk dat u dat keurmerk van Quaestor niet serieus neemt of bent u bang dat u zich er niet voor kunt kwalificeren?

De heer **Graham**:
Nee, ik ben niet bang dat wij ons niet zouden kwalificeren, maar wij zijn geen lid van Holland Quaestor. Dat is een duidelijke overweging geweest. We hebben het erover gehad en hebben besloten het niet te doen.

De heer **Van der Lee**:
Waarom dan?

De heer **Graham**:
Omdat dat naar ons idee meer gericht is op de grote kantoren.

De heer **Van der Lee**:
Dat is niet hoe Quaestor en de sector dat zien. Als het gaat om zelfregulering van de sector is natuurlijk het idee dat iedereen lid wordt en zich aan die regels houdt.

De heer **Graham**:

Het kan zijn dat er meerdere organisaties zijn. Bij de accountants heb je ook twee verschillende organisaties, die weliswaar nu een beetje gefuseerd zijn. Je kunt dus meerdere organisaties hebben die zelfregulerend zijn. Bij de belastingadviseurs is dat ook zo.

De heer **Van der Lee**:

Goed, ik geef het woord aan mijn collega Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Had u verwacht dat wij u gingen aanspreken op die dubbelrol als belastingadviseur en trustkantoor?

De heer **Graham**:

Het verbaast mij niet omdat het volgens mij ook deze week ter sprake is gekomen. Volgens mij is het al ter sprake gekomen, dus ...

De heer **Paternotte**:

Dus dan is het wel belangrijke informatie dat u vorig jaar augustus hebt besloten om die dubbelrol op te heffen? Waarom hebt u dat dan toch niet in uw position paper gezet?

De heer **Graham**:

Omdat ik toen niet wist dat dit een issue was. Dit heb ik twee weken geleden geschreven. Ik heb een beetje, dus niet helemaal gevolgd wat er elke dag plaatsvindt. Gaandeweg merk je dat andere dingen meer aan de orde komen dan je verwacht.

De heer **Paternotte**:

Hebt u ergens anders wel publiek bekendgemaakt dat u een dezer dagen gaat terugtreden als directeur van Greyfriars Management Services?

De heer **Graham**:

Bij het personeel en bij de orde.

De heer **Paternotte**:

U bent fiscalist, cum laude afgestudeerd zelfs. U bent trustbestuurder. U bent formeel accountant, zij het niet praktiserend. Sinds 29 maart 2017 bent u ook nog organisatieadviseur, want toen bent u bestuurder geworden van Greyfriars Consultancy B.V.

De heer **Graham**:

Nou, organisatieadviseur ben ik niet.

De heer **Paternotte**:

Laat ik het dan anders formuleren: Greyfriars Consultancy B.V. is een organisatieadviesbureau en u bent daar bestuurder van, maar u bent geen organisatieadviseur.

De heer **Graham**:

Dat kan ik wel uitleggen. Ik ben geen organisatieadviseur. Ik heb samen met twee anderen, zijnde de andere directeurs van Greyfriars, in het kader van wat wij voor Indiase cliënten doen – een van hen is van Indiase afkomst dus hij kent de markt wel – besloten om te proberen Indiase cliënten geïnteresseerd te krijgen om in Nederland bezig te zijn.

De heer **Paternotte**:

Waar is Greyfriars Consultancy B.V. gevestigd?

De heer **Graham**:
In Amsterdam.

De heer **Paternotte**:
In hetzelfde pand als van Greyfriars Management Services?

De heer **Graham**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
U hebt vorig jaar augustus besloten dat u terug gaat treden uit Greyfriars Management Services en dat er een Chinese muur gaat worden aangebracht in uw kantoor tussen uw belastingadviespraktijk en uw trustkantoor. In datzelfde gebouw is Greyfriars Consultancy B.V. gevestigd en daar bent u juist net directeur van geworden.

De heer **Graham**:
Ja, en dat is geen trustmaatschappij.

De heer **Paternotte**:
En dat blijft u ook.

De heer **Graham**:
Dat is geen trustmaatschappij.

De heer **Paternotte**:
En dat blijft u met dezelfde twee mensen die uw trustkantoor gaan overnemen?

De heer **Graham**:
De werkzaamheden voor deze entiteit zijn geheel anders dan die voor een trustmaatschappij en ook geheel anders dan die van een belastingadviseur.

De heer **Paternotte**:
Hoeveel mensen werken er voor deze bv?

De heer **Graham**:
Nog niemand.

De heer **Paternotte**:
Nog niemand.

De heer **Graham**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Gaan er mensen voor werken?

De heer **Graham**:
Dat is de bedoeling, ja.

De heer **Paternotte**:
Die komen dan te werken op de Hemonystraat in Amsterdam?

De heer **Graham**:

Dat weten we nog niet. Zo ver is het niet. Op dit moment zijn een paar externe partijen bezig om bijvoorbeeld voor Indiase klanten werkzaamheden te verrichten, maar verder is het nog niet.

De heer **Paternotte**:

Ik denk dat we nu al uw bezigheden en functies hebben doorgenomen. Laat ik u dan nog even deelgenoot maken van mijn indruk. Volgens mij is het heel duidelijk dat u goed bent in uw verschillende vakken, maar was er het grootste datalek uit de geschiedenis, namelijk de Panama Papers, voor nodig om ervoor te zorgen dat u een start maakte met het scheiden van twee werkzaamheden die volgens het reglement beroepsuitoefening van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs niet bij elkaar horen. In een verhoor in de Tweede Kamer zegt u dat u dit ook echt een dezer dagen gaat doen.

De heer **Graham**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

U bent in allerlei internationale netwerken actief als belastingadviseur. U bent dus eigenlijk een voorloper. U hebt een voorbeeldfunctie. Daarnaast hebt u een trustkantoor, waarvan u niet de moeite heeft genomen om er een keurmerk voor te verkrijgen. Ik vind dat er wel erg veel druk nodig is van buitenaf om ervoor te zorgen dat u zich aan de regels houdt.

De heer **Graham**:

Ik heb niet gezegd en dat is ook niet het geval dat de Panama Papers aanleiding waren om afscheid te nemen van de trustactiviteiten.

De heer **Paternotte**:

Laat ik het eventjes terughalen. Na de Panama Papers en de kantoren die daarin stonden heeft de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs gezegd dat ze gaat optreden tegen die dubbelrollen. U hebt eerder in dit verhoor erkend dat dit voor u ook reden was om in gesprek te gaan met de orde.

De heer **Graham**:

Dat wel.

De heer **Paternotte**:

Waarna u in augustus dat besluit heeft genomen. Dus zonder de Panama Papers zou u nu nog gewoon, ook na «een dezer dagen», trustbestuurder zijn?

De heer **Graham**:

Nee, dat kan ik niet zeggen, want dat hangt af van wat de orde had gedaan. De orde heeft een beslissing genomen. Ik ben lid van de orde en ik wil lid van de orde blijven.

De heer **Paternotte**:

Ja, maar de orde heeft in haar reglement beroepsuitoefening al langer staan dat wat u doet niet geoorloofd is, maar het feit dat ze heeft aangekondigd dat ze gaat optreden ...

De heer **Graham**:

Nee. Zij geven ook toe dat er verschillende manieren zijn om dat uit te leggen.

De heer **Paternotte**:
Volgens mij zijn die er niet.

De heer **Graham**:
Dit jaar is het aangepast om het duidelijk te maken.

De heer **Paternotte**:
Dus dit jaar is het helemaal duidelijk. Goed. Ik heb geen vragen meer.

De heer **Van der Lee**:
Ik wil op een punt nog even terugkomen, mijnheer Graham. Het kan u niet ontgaan zijn dat er na alle lekken, de offshore-leaks, de ChinaLeaks, de SwissLeaks, de LuxLeaks en de Panama Papers, een groot politiek en maatschappelijk debat wereldwijd is ontstaan over de fiscale en trustpraktijken. Wat ik niet begrijp, is dat uzelf niet onderkent dat er een probleem is en dat bepaalde verantwoordelijkheden gescheiden zouden moeten worden. U houdt uw persoonlijke mening vol dat dit allemaal kan.

De heer **Graham**:
Nee, dat is niet het geval.

De heer **Van der Lee**:
U komt pas in actie als een andere, in dit geval de orde, een heldere grens trekt en dan gaat u schoorvoetend compliant worden.

De heer **Graham**:
Nee, helemaal niet. Ik heb dat niet schoorvoetend gedaan. Als men aandelen wil verkopen, moet men een partij vinden aan wie men dat gaat doen. Als men die persoon heeft gevonden, in dit geval twee personen, dan moet men dat ook op een zodanige manier doen dat De Nederlandsche Bank dat ook goedkeurt. Ons is geadviseerd, mij is geadviseerd: laat eerst de nieuwe directeur benoemd worden, dus laat die eerst door De Nederlandsche Bank goedgekeurd worden als directeur, want dan kunnen ze allebei veel gemakkelijker door de volgende keuring als aandeelhouders komen.

De heer **Van der Lee**:
Maar u komt in actie omdat het nu moet van een ander en niet omdat u zelf vindt dat het nodig is.

De heer **Graham**:
Nee, ik ben dat niet met u eens.

De heer **Van der Lee**:
Kunt u mij dan nog een keer proberen uit te leggen welke initiatieven u zelf hebt ondernomen om in reactie op wat er maatschappelijk gebeurt, al die taken die u verricht op een verantwoorde manier te scheiden zodat er geen belangenverstrengeling is?

De heer **Graham**:
Ik denk dat ook in dit geval ... Ik heb al eerder gekeken naar in ieder geval het vervreemden van een deel van de aandelen van Greyfriars aan een vorige directeur. Dat is er toen niet van gekomen maar dat was een aantal jaren geleden. In het kader van de internationale organisaties ben ik bezig om ook uit te leggen ... Misschien dat ik het daar eigenlijk niet over moet hebben, omdat het wellicht niet zo'n relevant antwoord is.

De heer **Van der Lee**:

Nee, u kunt eigenlijk geen antwoord geven op mijn vraag. U hebt zelf niets ondernomen om de ingewikkelde belangenverstrengeling in uw eigen praktijk te scheiden. Dat doet u op het moment dat er van buiten wordt gezegd: het kan zo niet langer.

De heer **Graham**:

Nee, in de jaren tachtig, negentig hadden heel veel belastingadvieskantoren en accountantskantoren een eigen trustmaatschappij, ook banken toen nog. In de loop der jaren is ook het inzicht veranderd. Ik denk dat er toen niemand was die dat een probleem vond.

De heer **Van der Lee**:

Nee, maar ik noemde niet voor niets al die lekken. Het feit dat er nu een groot probleem is, is al een paar jaar duidelijk. Feit is dat u persoonlijk niet in actie bent gekomen maar pas in actie komt op het moment dat de orde aangeeft: dit mag niet. Daar wilde ik het bij laten.

De **voorzitter**:

De heer Bruins heeft aangegeven nog vragen te hebben.

De heer **Bruins**:

Mijnheer Graham, hoe lang duurt de overgangsperiode die de NOB nog heeft gegeven voor de scheiding der taken?

De heer **Graham**:

Ik heb nog zes maanden, een kleine zes maanden.

De heer **Bruins**:

Dus op 31 december 2017 ...

De heer **Graham**:

Nou, iets daarvoor zal het zijn, ja.

De heer **Bruins**:

December 2017 is het einde. Wat is de sanctie voor iemand die het dan nog niet gescheiden heeft?

De heer **Graham**:

Ik denk dat men dan geen lid meer mag zijn van de orde.

De heer **Bruins**:

Kost het ook nu nog steeds een paar maanden om een bv in Nederland op te richten?

De heer **Graham**:

Nee, als je alles op orde hebt, dus de compliance, de papieren en dergelijke – het gemakkelijkste is dat je dan ook zelf verschijnt – dan zou het als je heel snel wilt zijn en je een goede relatie hebt met een notaris, zelfs vanmiddag nog kunnen, hoewel dat wel heel erg snel zou zijn. In ieder geval kan het binnen enkele dagen.

De heer **Bruins**:

Er is dus geen enkele reden meer voor een cliënt om een vennootschap op de Virgin Islands op te richten?

De heer **Graham**:

Dat wil ik niet per se zeggen.

De heer **Bruins**:

Wat zou dan nog wel een reden zijn?

De heer **Graham**:

Ik heb het nooit gebruikt, althans nooit gebruikt als een reden om een vennootschap op de Virgin Islands op te richten, maar ik begrijp dat ze daar een arbitragegerecht of iets dergelijks hebben opgericht en dat veel mensen juist een vennootschap op de Virgin Islands opzetten om bij een ruzie daarvan gebruik te kunnen maken. Dat heb ik horen zeggen, maar ik weet niet of dat echt zo is. Ik heb dat nooit onderzocht.

De heer **Bruins**:

U geeft advies aan iemand die nog geen vennootschap heeft om een vennootschap op te richten. U hebt dus advies aan de eigenaar gegeven, maar de vennootschap bestaat nog niet. Kunt u trustkantoor zijn voor die vennootschap?

De heer **Graham**:

Nu, in de huidige situatie zou ik dat niet meer doen ...

De heer **Bruins**:

Dank u wel. Stel, ik ben een buitenlands bedrijf en ik wil vastgoed kopen in Nederland want mijn spaarcentjes renderen niet en dat vastgoed kan ik dan verhuren, zodat het meer rendeert. Daarvoor wil ik een Nederlandse vennootschap oprichten die dan een bv koopt waar vastgoed in zit. Dat kan. Dat mag. Dat is reguliere praktijk. Kan ik dat dan het beste met eigen vermogen financieren of moet ik daarvoor een lening aangaan?

De heer **Graham**:

Gaat u de vennootschap kopen of het onroerend goed?

De heer **Bruins**:

Ik ga de vennootschap kopen waar het vastgoed in zit. Dat scheelt volgens mij overdrachtsbelasting, want dan wisselt het niet van eigenaar.

De heer **Graham**:

Volgens mij maakt dat niet uit, want dan heb je nog overdrachtsbelasting ...

De heer **Bruins**:

Daar kijken we doorheen met z'n allen. Kan ik beter geld lenen? Ik heb het geld maar ik zou het liever lenen. Kan dat?

De heer **Graham**:

Van een derde? Ik denk dat het niet zo veel uitmaakt.

De heer **Bruins**:

Laat ik het niet via een derde doen. Laat ik nou een extra vennootschap in Nederland oprichten waar ik mijn kapitaal in stort en die leent dan het geld aan het bedrijf dat het vastgoed wil kopen. Kan dat?

De heer **Graham**:

Op zich kan het wel.

De heer **Bruins**:

Mag dat?

De heer **Graham**:

Volgens mij kan en mag het ook, maar ik zou niet weten waarom het op die manier zou moeten.

De heer **Bruins**:

Je hebt dan geen fiscaal voordeel?

De heer **Graham**:

Ik zou het niet zo zien. Ik adviseer mensen niet zo veel op het gebied van het kopen van Nederlands onroerend goed.

De heer **Bruins**:

Maar ik mag een lening aangaan met een vennootschap die ook van mijzelf is en vervolgens de rente aftrekken op die lening?

De heer **Graham**:

Ja, maar die is wel belast in een andere vennootschap natuurlijk.

De heer **Bruins**:

Laatste vraag. U hebt een groot netwerk en telkens kom ik in alle cv's de Universiteit van Amsterdam tegen. Dat moet wel een gerenommeerde fiscale opleiding zijn. U bent zelfs vanuit Birmingham speciaal naar Nederland gekomen om uw master hier te doen?

De heer **Graham**:

Nee, ik heb in Birmingham economie gestudeerd met commercieel Frans en commercieel Duits erbij, wat een beetje uitzonderlijk is. Daarna heb ik vier jaar in Engeland gewerkt op een accountantskantoor en ik ben pas daarna naar Nederland gekomen. Het is een heel lang verhaal, dus zal ik dat nu niet vertellen.

De heer **Bruins**:

Dan heb ik nog een concrete vraag.

De heer **Graham**:

Het was dus gewoon voor werk.

De heer **Bruins**:

Ik heb een concrete vraag hierover. Welke mensen die u actief in uw netwerk gebruikt, kent u uit uw studietijd van de UvA?

De heer **Graham**:

Niet veel. Dat komt doordat ik deeltijdstudent was. Ik werkte overdag en ging 's avonds naar college. Een paar mensen kende ik omdat ik al met hen werkte, maar ik heb niet echt veel mensen ontmoet, misschien alleen een paar docenten eigenlijk.

De heer **Bruins**:

Helder. Dank u wel.

De **voorzitter**:

Mevrouw Leijten heeft ook nog een aantal vragen.

Mevrouw **Leijten**:

Ik vind het indrukwekkend om te zien wat u allemaal aan organisaties in uw bezit of onder uw beheer hebt. U hebt ons uitgelegd dat allerlei situaties vanuit het verleden zijn ontstaan, maar dat u, daar waar die Chinese muur nog maar een hekje was of gaten vertoonde, bezig bent om daar wat aan te doen en om in ieder geval de gaten tussen de belasting-praktijk en het trustkantoor te dichten. Dat wordt een Chinese muur zonder gaten.

De heer **Graham**:

Dat is de bedoeling. Jazeker.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is de bedoeling. Er zijn twee personen die het trustkantoor van u overnemen en de aandelen in het bezit krijgen. Zijn dat dezelfde personen als de personen met wie u Greyfriars Consultancy hebt opgezet?

De heer **Graham**:

Dat zijn dezelfde.

Mevrouw **Leijten**:

Oké, Dus u bent een Chinese muur met gaten aan het stoppen en vervolgens maakt u er een heel grote deur in waar u doorheen kunt lopen?

De heer **Graham**:

Nee, ik denk dat het heel anders zit. Er zijn bepaalde diensten die geen trustdiensten zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Mijn collega Van der Lee was een beetje ongeduldig met u. Ik deelde dat ongeduld wel. Er wordt geconstateerd dat er risico's zijn als er belasting-advies wordt gegeven en tegelijkertijd trustkantoorpraktijken plaatsvinden. Er wordt gezegd dat je die activiteiten niet meer tegelijkertijd mag uitoefenen. Nadat u op de vingers bent getikt, bent u dat aan het scheiden, maar tijdens dat scheidingsproces richtte u nog geen twee maanden geleden een nieuw bedrijf op met de twee mensen aan wie u het aan het ontvreemden bent.

De heer **Graham**:

Maar het is geen trustmaatschappij. Het is voor heel andere activiteiten. Ik ben overigens niet op de vingers getikt, althans niet dat ik weet.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt nog een halfjaar de tijd. Als u dan niet voldoet aan de eisen die de NOB stelt, dan verliest u uw lidmaatschap daarvan. Dan kunt u zeggen dat u niet op de vingers bent getikt, maar dat is toch een behoorlijk ingrijpend vooruitzicht. Weet de orde dat u een nieuwe bv hebt opgezet samen met de nieuwe eigenaren van het trustkantoor, met z'n drieën, om een andere dienst te gaan verlenen?

De heer **Graham**:

Dat heb ik niet met de orde besproken.

Mevrouw **Leijten**:

Het komt op mij niet over als een Chinese muur. Ik heb nog een andere vraag. Wij hebben in het handelsregister van de Kamer van Koophandel gezien dat u en uw trustkantoor 50 vennootschappen onder zich hebben.

U zei hier: dat lijkt mij een beetje weinig; dat zijn er 80. Hoe komt het dat die niet vindbaar zijn in het handelsregister van de Kamer van Koophandel? Zijn dat wellicht buitenlandse vennootschappen die u beheert?

De heer **Graham**:

Nee. Ik zou moeten bekijken waar dat aan ligt. Ik merkte in ieder geval in een van de andere situaties dat iets niet helemaal up-to-date was, maar daar kan het ook niet aan liggen. Het is niet zo dat er in de laatste weken zo veel nieuwe klanten bij zijn gekomen.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb geen verdere vragen meer.

De **voorzitter**:

De heer Van Dam heeft aangegeven geen aanvullende vragen te hebben. Ik heb er zelf nog twee. Ik denk dat we het NOB-lidmaatschap en het besturen van een trustkantoor afdoende hebben behandeld; mijn vragen zien dus niet daarop. U merkte op dat er in uw adviespraktijk vrij veel onroerend goed wordt gekocht of – ik moet het iets preciezer formuleren – dat het veel om onroerend goed gaat. Dat klopt toch?

De heer **Graham**:

Een redelijk aantal vennootschappen heeft onroerend goed, ja.

De **voorzitter**:

Maar dat bevindt zich niet in Nederland?

De heer **Graham**:

Nee, volgens mij geen enkel ...

De **voorzitter**:

Geen enkel ...

De heer **Graham**:

Ik denk het niet.

De **voorzitter**:

Wat is de reden dat dat via een Nederlandse holding loopt?

De heer **Graham**:

Het probleem met een onroerendgoedstructuur is dat je die niet zomaar even kunt ontmantelen als je die eenmaal hebt.

De **voorzitter**:

Dat staat nergens?

De heer **Graham**:

Als je die gaat ontmantelen, zit je met de overdrachtsbelasting, de vermogenswinsten en dergelijke. Tot de jaren negentig waren de huren en dergelijke wel belast, maar de verkoopwinst niet als je met een buitenlandse vennootschap onroerend goed in Engeland kocht. Als je het deed met een Engelse vennootschap, met een Britse vennootschap, dan waren de winsten wel belast. Er was volgens mij ook zoiets in Nederland ooit, maar ik weet niet of veel mensen daar gebruik van hebben gemaakt. In ieder geval was dat zo in Engeland. Een aantal gebouwen in Engeland zijn in handen van klanten van Greyfriars. Zij houden die panden sinds de

jaren negentig. Eigenlijk voegt het niet meer zo veel toe, maar je kunt er niet van af totdat je de panden verkoopt.

De voorzitter:

Het was dus toen om fiscale redenen, maar nu niet?

De heer Graham:

Ja, eigenlijk is dat aspect verdwenen.

De voorzitter:

En uw andere holdings? Hebben die ook geen activiteiten in Nederland? Want dit zijn gebouwen buiten Nederland.

De heer Graham:

Eh ... u bedoelt?

De voorzitter:

We zitten erg op vragen als «wat gebeurt er nu precies?» en «hoe benoem je iets precies?». We merken dat ook vandaag weer. Het komt er heel precies op aan in de trustsector, en in meer sectoren overigens. We hebben vorige week een hele discussie gehad over de vraag «wat zijn nu activiteiten?». Het kwam er uiteindelijk op neer dat een lening voor iets in weet-ik-waar, als activiteit werd gedefinieerd. Ik ben dus op zoek naar het antwoord op vragen als «gebeurt er iets reëel economisch in Nederland of beheert u het alleen?» en «is het eigenlijk elders in de wereld en is uw kantoor in Nederland goed in het beheren daarvan?».

De heer Graham:

Ik denk dat er sowieso beheerd wordt. In een gemiddelde houdstervennootschap met wat dochters gebeurt eigenlijk niet zo veel, zoals ik al zei. Dat is niet abnormaal. Berkshire Hathaway in Amerika heeft 300.000 mensen in dienst, maar heeft een hoofdkantoor met 30 man. Er gebeurt niet zo veel op houdsterniveau; het gebeurt in de dochters. Hetzelfde is het geval bij heel veel Nederlandse houdsters ...

De voorzitter:

Dat is precies wat u aanbiedt: houdstervennootschappen?

De heer Graham:

De meeste van onze klanten hebben een houdstervennootschap. Vaak, nee, minder vaak is het zo ... Een aantal van die onroerendgoedvennootschappen zitten onder een Nederlandse houdstervennootschap, maar er zijn onder onze klanten ook Nederlandse vennootschappen met echte deelnemingen.

De voorzitter:

Helder. U begon uw statement – daar wilde ik eigenlijk ook mee afsluiten – met een verwijzing naar de internationale discussies over de vraag waar belasting wordt betaald. Met andere woorden: waar vinden de activiteiten plaats en waar wordt de belasting betaald? U zei dat u daar wel begrip voor had. Als u nu terugkijkt op uw werkzaamheden in de afgelopen tientallen jaren, vindt u dan dat u daaraan hebt meegewerkt? Hoe zou u dat kwalificeren?

De heer Graham:

Meegewerkt aan?

De voorzitter:

Aan het ervoor zorgen dat de belasting wordt afgedragen aan het land waar het economisch gebeurt.

De heer Graham:

Ik denk vaak wel. Ik denk dat men dat 30 jaar geleden wellicht makkelijker niet deed dan nu. Neem de situatie van gisteren die ik net noemde. Het ging daarbij om de vraag «hoe zorgen we ervoor dat we dat op de juiste plek doen, zodat we niet over een jaar een probleem hebben omdat de Nederlandse of de buitenlandse fiscus zegt dat alles op de verkeerde plaats is terechtgekomen?». Dat gebeurt toch heel veel. Een groot deel van mijn praktijk bestaat uit klanten die gewoon duidelijkheid willen. Het is niet altijd zozeer dat zij belasting willen besparen; zij willen gewoon weten waar zij aan toe zijn en op de juiste plaats belasting betalen zodat zij niet met allerlei toestanden te maken krijgen.

De voorzitter:

Is dat nu anders dan tien jaar geleden?

De heer Graham:

Ja, het is zeker anders dan tien jaar geleden, zeker bij ondernemingen. Die kijken veel meer naar de vraag hoe het eruitziet als het gepubliceerd wordt.

De voorzitter:

Is uw opvatting ook veranderd? Want dat is een reputatieoverweging: ondernemingen willen geen publiek gezeur, demonstraties en dat soort zaken.

De heer Graham:

Ik denk dat dat zo is.

De voorzitter:

Is uw eigen opvatting ook veranderd?

De heer Graham:

Ik denk het ook. We kunnen eindeloos discussiëren over de vraag waar de winst echt belast moet gaan worden – is dat bij de consument, de producent of bij alle betrokkenen? – maar dat is misschien iets voor een andere commissie. Het is wel zo dat er tegenwoordig wordt gekeken naar de vraag: hoe ziet het eruit als iemand dit in de krant publiceert of als het op de televisie of waar dan ook bekend wordt gemaakt en kunnen wij dan verwachten dat er reputatieschade zal optreden?

De voorzitter:

En uw opvatting? Want dat is een inschatting van de reputatieschade; dat zijn weer andere kosten. Je kunt belasting als kosten zien en het risico op reputatieschade als een risico op kosten, maar wat is uw opvatting? Vindt u dat je, als je ergens reële activiteiten hebt, belasting moet afdragen in dat land?

De heer Graham:

Als men reële activiteiten heeft, dan lijkt dat mij in de meeste gevallen logisch. Het kan in bepaalde situaties echter ook zo zijn dat reële activiteiten niet veel opleveren.

De voorzitter:

Maar als ze wel wat opleveren, dan moet er belasting betaald worden?

De heer **Graham**:

Als ze wat opleveren, vind ik dat je belasting moet betalen als je ergens reële activiteiten hebt, ja. Dat is volgens mij in de meeste gevallen zo.

De **voorzitter**:

U werkt er ook niet meer aan mee dat dat niet gebeurt?

De heer **Graham**:

Dat het...

De **voorzitter**:

Dat je niet de belasting betaalt die je op basis van reële activiteiten wel zou moeten betalen.

De heer **Graham**:

Als we de discussie over de vraag hoeveel dat moet zijn even opzijzetten, want fair taxation is ...

De **voorzitter**:

Bij 0,0001 schieten we natuurlijk ook niets op!

De heer **Graham**:

Nee, daar heb ik het niet over. Als je op basis van de transfer pricing code zegt «dit is een redelijke winst die we aan dat land moeten toewijzen», dan vind ik dat die daar ook betaald moet worden.

De **voorzitter**:

U werkt er ook niet meer aan mee om dat niet te doen?

De heer **Graham**:

Nee.

De **voorzitter**:

Oké. We zijn aan het eind van het verhoor gekomen.

Sluiting 13.59 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 15 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: mevrouw De Lange.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 9.31 uur.

De voorzitter:

Goedemorgen, mevrouw De Lange. Welkom bij de ondervragingscommissie die namens de Kamer onderzoek doet naar fiscale constructies. Dat gaat zowel over fiscale constructies die Nederlandse particulieren gebruiken in het buitenland als constructies die buitenlandse ondernemingen en particulieren gebruiken in Nederland. U wordt gehoord als getuige. U werkt bij PricewaterhouseCoopers en we zullen met u voornamelijk spreken over particulieren die constructies gebruiken. Ik zei zojuist al dat u wordt gehoord als getuige. U hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen. Ik vraag u met de belofte te bevestigen dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zult zeggen.

In handen van de voorzitter legt mevrouw De Lange de belofte af.

De voorzitter:

U staat nu onder ede. Iedereen die hier als deskundige of getuige komt, heeft de mogelijkheid om een position paper in te dienen. U hebt dat ook gedaan, dank daarvoor. Die is gepubliceerd op de website van de Tweede Kamer. We stellen ook iedereen in de gelegenheid om een openingsverklaring af te leggen. U hebt aangegeven daarvan gebruik te willen maken. Daarvoor geef ik nu graag de gelegenheid.

Mevrouw De Lange:

Dank u wel. Commissieleden, mijn naam is Renate de Lange. Ik ben als tax partner verbonden aan PwC. In mijn rol als tax partner ben ik verantwoordelijk voor de advisering aan familiebedrijven. Familiebedrijven kenmerken zich door een langetermijnperspectief. Voor families is het dan ook belangrijk dat ze een duurzame, fiscale vermogensstructuur hebben, die bijdraagt aan de continuïteit en de stabiliteit van het familiebedrijf.

In een transparanter wordende wereld waarin de verwachtingen aan het adres van die bedrijven en hun adviseurs zijn veranderd, past een adviseur die de maatschappij nadrukkelijk meeweegt in zijn advisering. Adviezen moeten altijd aansluiten bij de strategie van de klant, met oog voor de verwachtingen van alle stakeholders, waaronder de Belastingdienst. Maar als adviseurs hebben wij ook een duidelijke eigen verantwoordelijkheid en daarom heeft PwC, in aanvulling op het wettelijk kader, een wereldwijde tax code of conduct opgesteld, die de kaders geeft voor onze advisering en bijdraagt aan de verandering van onze praktijk.

De vraag of iets gewenst of ongewenst is, behelst in feite een maatschappelijk en politiek oordeel. Het is dan ook aan de wetgever om adequaat op te treden en deze nieuwe maatschappelijke inzichten zo spoedig mogelijk te verwerken in wetgeving die bijdraagt aan het bereiken van de beoogde doelstelling.

Op dit moment zorgt de introductie van het UBO-register voor veel onrust bij familiebedrijven. De doelstelling van het UBO-register wordt door iedereen onderschreven – daar is geen twijfel over – maar de voorgestelde openbaarheid van privégegevens naar willekeurige derden heeft grote impact op de privacy van de betreffende gezinnen, hetgeen de doelstelling van het register onder druk zou zetten. Ik zou u dan ook graag meegeven om dit mee te nemen bij de behandeling van het wetsvoorstel. Dank u wel.

De voorzitter:

Dank u wel. We komen nog nader terug op de onderwerpen. De heer Van Dam en ik zullen de vragen stellen, maar het is ook mogelijk dat mijn collega's vragen aan u zullen stellen. De heer Van der Lee is vicevoorzitter van deze commissie. Hij zal gedurende het stellen van de vragen optreden als voorzitter, omdat ikzelf ook vragen zal stellen. Ik geef het woord aan de heer Van Dam voor de eerste vragen.

Voorzitter: Van der Lee

De heer **Van Dam:**

Mevrouw De Lange, uit uw position paper blijkt dat u het UBO-register, mede in relatie tot familiebedrijven, een belangrijk issue vindt. Alleen wij kiezen ervoor om u daarop niet te bevragen. Het kan zijn dat daarover aan het einde een vraag komt, maar er zijn zo veel dingen die wij met iedereen kunnen bespreken, dat wij dat niet met u zullen bespreken.

U werkt vooral in de sfeer van vermogende families. Heb ik dat goed begrepen?

Mevrouw **De Lange:**

Vermogende families en familiebedrijven. Dat klopt.

De heer **Van Dam:**

Vermogende families en familiebedrijven. Wanneer is voor u een familie vermogend?

Mevrouw **De Lange:**

Misschien is het goed om te benadrukken dat het niet zozeer om de omvang van het vermogen gaat, maar om de complexiteit van het vermogen. Je ziet dat mensen of families die een complexe ...

De heer **Van Dam:**

Op zich zou ik er geen bezwaar tegen hebben als u het redelijk kort beantwoordt.

Mevrouw **De Lange:**

O, sorry. De complexiteit van het vermogen is, denk ik, meer relevant dan de omvang van het vermogen.

De heer **Van Dam:**

Oké. Welke factoren maken een vermogen complex?

Mevrouw **De Lange**:

De samenstelling van het vermogen – u kunt zich voorstellen dat alleen een bankrekening waarop heel veel geld staat minder complex is dan een familiebedrijf – en de complexiteit van de familie, meerdere generaties, al dan niet buiten Nederland.

De heer **Van Dam**:

De complexiteit van de familie. Hebben ze met zijn allen ruzie? Of speelt dat geen rol?

Mevrouw **De Lange**:

Dat zou een rol kunnen spelen.

De heer **Van Dam**:

Oké. Maar dat is niet wat u bedoelt?

Mevrouw **De Lange**:

Onder andere. U kunt zich voorstellen dat een gezin met een vader, een moeder en twee kinderen een andere dynamiek met zich meebrengt dan wanneer ik meerdere staken heb als aandeelhouder van een familiebedrijf.

De heer **Van Dam**:

Oké. Hoeveel van die vermogende families en familiebedrijven bedient u op jaarbasis?

Mevrouw **De Lange**:

Ik heb geteld en ik heb ongeveer 50 klanten. De een is wat groter dan de ander.

De heer **Van Dam**:

Zijn dat nieuwe klanten of zijn dat klanten die u door de jaren heen bijstaat?

Mevrouw **De Lange**:

Het is een combinatie, maar het zijn met name klanten die wij meerdere jaren adviseren en waarmee we dus een langdurige relatie hebben.

De heer **Van Dam**:

Goed. Ik begrijp dat complexiteit een factor is, maar het vermogen zelf is ook een factor. Als ik een familiebedrijf heb, mij zorgen maak over € 50.000 en bij u kom, dan denk ik niet dat u zegt: goh, dat loont de moeite.

Mevrouw **De Lange**:

De slager om de hoek – hij is volgens mij al vaker genoemd – is niet per definitie mijn klant.

De heer **Van Dam**:

Wat is dan wel het bedrag? Vanaf welke omvang denkt u: het begint zin te hebben?

Mevrouw **De Lange**:

Ik vind het lastig om een bedrag te noemen. Nogmaals: omdat de ...

De heer **Van Dam**:
Daarom vraag ik het ook.

Mevrouw **De Lange**:
Ja, maar ... Dat zou 10 miljoen kunnen zijn. Ik heb geen idee. Nogmaals: de complexiteit is belangrijk. Ik denk dat het goed is om dat ...

De heer **Van Dam**:
Maar we hebben het wel over een miljoenenvermogen voordat dit soort activiteiten zin heeft?

Mevrouw **De Lange**:
We hebben het over een complex vermogen. Naarmate het vermogen groter is, is het vaak ook complexer. Ik denk dat dat inherent is aan elkaar. Dan heeft het zin. Althans zin, daar zit onze meest toegevoegde waarde. Ik denk dat u het zo moet uitleggen.

De heer **Van Dam**:
Als u het mag inschatten, hoe groot is dan de hele Nederlandse markt van vermogende families? U bent een van de partijen die dit soort mensen terzijde kan staan. Hebt u zicht op hoe groot de Nederlandse vermogende families zijn? Ik vraag dat in aantal en vermogen.

Mevrouw **De Lange**:
Ik heb daar weleens over nagedacht. Het is lastig. We hebben de Quote 500, maar laten we ervan uitgaan dat niet iedereen erin staat die erin zou moeten staan. Zeg dat het 500 keer 2 is, dan zou je 1 miljoen families hebben ... Nee, sorry, 1.000 families.

De heer **Van Dam**:
1.000.

Mevrouw **De Lange**:
Volgens mij is het gemiddelde vermogen waarmee de Quote start – maar daarmee overvraagt u mij een beetje – 45 miljoen of zo iets, maar ik heb geen idee op dit moment.

De heer **Van Dam**:
Ik heb ook geen abonnement, dus ik weet het niet.

Mevrouw **De Lange**:
Nee.

De heer **Van Dam**:
Maar ik vraag het vanuit uw perspectief.

Mevrouw **De Lange**:
Volgens mij is dat een antwoord op uw vraag. Ik denk dat we misschien 1.000 families hebben die zich in de top van de markt bevinden.

De heer **Van Dam**:
En het vermogen is vanaf?

Mevrouw **De Lange**:
Volgens mij vanaf 45 miljoen, als ik naar die lijst kijk. Daaronder heb ik helemaal geen beeld, dus daar kan ik niks zinnigs over zeggen.

De heer **Van Dam**:
Vanaf 45 miljoen?

Mevrouw **De Lange**:
Volgens mij is dat – hoe zeg je dat? – de onderkant van die lijst.

De heer **Van Dam**:
U zei net: een bedrag vanaf 10 miljoen.

Mevrouw **De Lange**:
Ja, maar ik heb uiteindelijk geen zicht – en dat is misschien maar goed ook – op het aantal families dat zich in de groep daartussen bevindt.

De heer **Van Dam**:
Nee.

Mevrouw **De Lange**:
Ik zou het echt niet durven zeggen.

De heer **Van Dam**:
Goed. Ik begrijp ook wel dat het heel moeilijk is om daar een steekhoudende uitspraak over te doen.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Mag ik misschien een impertinente vraag stellen? Die mag ik stellen. Wat kost een advies, en dan niet van u maar van een belastingadviseur, op dit vlak per uur?

Mevrouw **De Lange**:
Het gemiddelde adviestarief in de markt – maar ook dat is een beetje een gok, want ik zie niet alles wat andere partijen doen – is, denk ik, € 300.

De heer **Van Dam**:
€ 300?

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Per uur?

Mevrouw **De Lange**:
Gemiddeld.

De heer **Van Dam**:
Gemiddeld. En hoeveel uur verspijkt u gemiddeld aan een advies of aan de begeleiding van een vermogende familie of familiebedrijf?

Mevrouw **De Lange**:
Dat hangt ...

De heer **Van Dam**:

Nu gaat u waarschijnlijk zeggen dat dat erg afhankelijk is van de casus. Ik weet dat ik u in een onmogelijke positie breng, maar ik vraag u toch om een uitspraak te doen over een soort gemiddelde.

Mevrouw **De Lange**:

Dat hangt inderdaad heel erg af van de complexiteit van een dossier.

De heer **Van Dam**:

Ja. Ik vat hem.

Mevrouw **De Lange**:

En dan moet ik ook nog gaan rekenen.

De heer **Van Dam**:

Geeft u desnoods een bandbreedte aan waartussen het kan zitten.

Mevrouw **De Lange**:

Ik denk dat het gemiddelde wat we per jaar ... Maar misschien is het ook even goed om ... U hebt het over advisering, maar wij doen natuurlijk meer dingen voor een klant. Wij zijn een groot deel van de week bezig om de klant uit te leggen hoe het systeem werkt, in Nederland, maar ook over de grens. Wij zijn een groot deel van de tijd bezig om een klant te laten voldoen aan zijn complianceverplichtingen in verschillende landen, in Nederland, maar ook in andere landen. Daarnaast doen we aan advisering. Die combinatie leidt vaak tot een aantal uur. Het is dus echt heel lastig om te zeggen: dat is gemiddeld 200 uur per jaar of dat is ... Ik durf het echt oprecht niet te zeggen.

De heer **Van Dam**:

Kunt u zich een recente casus voor de geest halen waarin u geadviseerd hebt?

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Uiteraard zijn wij niet op zoek naar of het de familie Jansen of Pietersen was, maar kunt u zich een casus herinneren? En kunt u kort voor ons uiteenzetten wat de casus was en wat u daarin voor advieswerk hebt gedaan?

Mevrouw **De Lange**:

Ik heb toevallig gisteren een cliënt ontvangen, een gezin dat eigenaar is van een bedrijf. Dat bedrijf zit in een fase waarin wellicht een deel wordt verkocht aan een participant. Daarmee kwam bij hen de vraag op: goh, dat is een nieuwe fase in ons leven; wat betekent dat en hoe kunnen we ervoor zorgen dat als er morgen iets met ons gebeurt, het vermogen goed is beschermd? Dat is een voorbeeld.

De heer **Van Dam**:

Goed beschermd voor de kinderen?

Mevrouw **De Lange**:

Goed beschermd voor de kinderen.

De heer **Van Dam**:

Ja. En wat zijn uw activiteiten dan? U hebt die mensen gisteren ontvangen.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
U hebt koffie voor ze gehaald met een koekje erbij.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
En hoelang duurde dat gesprek gisteren?

Mevrouw **De Lange**:
Ja. Wat ik dan probeer uit te leggen, is wat er gebeurt op het moment dat je komt te overlijden. Hoe werkt het als één iemand komt te overlijden of als je samen komt te overlijden? Wat betekent dat aan belasting die is verschuldigd door de erfgenamen? Maar ook: hoe werkt het met de zeggenschap over het vermogen? Wie heeft dan feitelijk iets te vertellen over wat er gebeurt met het bedrijf? Dat is heel belangrijk. Maar ook: hoe worden de kinderen beschermd in – hoe zeg je dat? – het bewaken van het vermogen?

De heer **Van Dam**:
Maar hebt u zich dan al van tevoren allerlei stukken toe laten sturen die u hebt bestudeerd?

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
En hebt u dan een gesprek met hen?

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
En hoeveel uur hebt u dan besteed aan het bestuderen daarvan?

Mevrouw **De Lange**:
Dat doe ik niet allemaal zelf, maar ik denk dat we daar vijf à zes uur mee bezig zijn geweest.

De heer **Van Dam**:
Met uw mensen?

Mevrouw **De Lange**:
Met mijn mensen.

De heer **Van Dam**:
En hoelang duurt zo'n gesprek?

Mevrouw **De Lange**:
Anderhalf à twee uur.

De heer **Van Dam**:
Oké. En wat is de volgende stap?

Mevrouw **De Lange**:
In dit specifieke dossier hebben we gezegd: het is goed om na te denken over wie het bewind zou moeten voeren over het vermogen als er iets met jullie gebeurt en de kinderen op dat moment nog minderjarig zijn. Hoe zou je willen dat het vermogen wordt verdeeld? Wie zou wat moeten krijgen? Past dat bij hoe je het nu hebt opgeschreven in je testament? Zo niet, dan moeten we dat aanpassen. Je zou een stichting administratiekantoor kunnen oprichten boven die structuur, waarin je uiteindelijk de zeggenschap over het familiebedrijf kunt regelen.

De heer **Van Dam**:
Maar als ik u zo beluister, dan geeft u niet alleen fiscale adviezen, maar bijna ook familierechtelijke adviezen?

Mevrouw **De Lange**:
Klopt.

De heer **Van Dam**:
Die deskundigheid hebt u in huis?

Mevrouw **De Lange**:
Die heb ik niet in huis, maar ons kantoor wel.

De heer **Van Dam**:
Oké. Gaat u dan vervolgens een offerte maken voor wat er verder nog gaat gebeuren? Hoe werkt zo iets?

Mevrouw **De Lange**:
Wij maken meestal een inschatting van de kosten, maar niet altijd. Dat is een beetje afhankelijk van wat de klant wil.

De heer **Van Dam**:
En dan zegt hij ja of nee. Wordt er geshopt in uw wereld? Vraagt iemand weleens bij meerdere kantoren een offerte aan?

Mevrouw **De Lange**:
Wellicht, maar ik heb zelf die ervaring niet zo heel vaak.

De heer **Van Dam**:
Ik vraag naar uw ervaring.

Mevrouw **De Lange**:
Nee, ik heb die ervaring niet zo vaak. Iemand komt voor ons.

De heer **Van Dam**:
PwC is een van de kantoren waarbij dit kan.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
U bent een van de Big Four, toch?

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Van Dam**:
Doen de andere Big Three dit ook?

Mevrouw **De Lange**:
Ja, die doen dit ook.

De heer **Van Dam**:
En hoeveel kantoren in Nederland ... Doet iedere belastingadviseur dit soort dingen in Nederland?

Mevrouw **De Lange**:
Ik denk dat de meeste belastingadvieskantoren werkzaamheden zoals deze verrichten, maar niet iedere belastingadviseur doet dit. We hebben allemaal toch vaak een stukje specialisme.

De heer **Van Dam**:
Hoeveel kantoren adviseren die 1.000 vermogende Nederlandse families?

Mevrouw **De Lange**:
Ook daarop overvraagt u mij een beetje, maar ik schat in dat dat een stuk of tien kantoren zijn in Nederland.

De heer **Van Dam**:
Die ook gekend zijn?

Mevrouw **De Lange**:
Ik begrijp niet goed wat u bedoelt.

De heer **Van Dam**:
Die ook om die dienstverlening of niche bekendstaan.

Mevrouw **De Lange**:
Ja. Ik heb het een beetje over de wat grotere kantoren, maar er zijn ongetwijfeld nog veel meer kleinere spelers waar ik überhaupt geen zicht op heb.

De heer **Van Dam**:
Goed. In de stukken staat dat uw specialisatie vermogensstructurering is.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Daar kan ikzelf een idee bij hebben, maar kunt u eens uitleggen wat vermogensstructurering is?

Mevrouw **De Lange**:
Wat ik net vertelde over het advies van gisteren is een vorm van vermogensstructurering. In een complexere situatie is die vraag eigenlijk dezelfde. Bij familiebedrijven is de vraag gedurende de jaren altijd: hoe zorg ik ervoor dat de continuïteit en de stabiliteit van dit bedrijf worden geborgd? Daar hoort een structuur voor de eigenaar bij om te voorkomen dat de continuïteit in gevaar wordt gebracht.

De heer **Van Dam**:

Ja, maar waar leidt vermogensstructurering toe? Stel dat ik weer die slager van de biefstukken ben ...

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
... en ik ooit met één slagerij ben begonnen. Nu heb ik er zes. Ik heb mij in mijn leven helemaal suf gewerkt. Uiteindelijk denk ik aan mijn kinderen, voel ik het toch een beetje in mijn lijf en kom ik bij u.

Mevrouw **De Lange**:
Waar zo'n vermogensstructurering toe leidt – dat is toch een beetje wat ik net ook al zei – is dat er zekerheid is. Dat zie je iedere keer terug. Als er morgen iets met ons gebeurt, dan hebben wij geregeld hoe het vermogen verdeeld moet worden en is de zeggenschap geborgd op een manier zoals wij dat graag zouden zien. Dat is ook structurering van het vermogen. Als je de fiscale invalshoek bekijkt, is de vraag op dit moment heel vaak: als ik het zo doe, wat betekent dat dan voor onze Nederlandse bedrijfsopvolgingsregeling?

De heer **Van Dam**:
Maar is «vermogensstructurering» ook een ander woord voor belastingontwijking?

Mevrouw **De Lange**:
Nee, zeker niet.

De heer **Van Dam**:
Nee?

Mevrouw **De Lange**:
Nee, absoluut niet. Als dat het idee is ... Vermogensstructurering wordt echt bedoeld in ruime zin: ik heb een vermogen en daar wil ik graag een bepaalde structuur in die, nogmaals, de continuïteit en de stabiliteit borgt.

De heer **Van Dam**:
Maar ik kan mij wel degelijk voorstellen dat de mensen die bij u komen, al was het maar ten behoeve van hun kinderen, willen proberen om de belastingdruk zo laag mogelijk te krijgen. Is dat een veronderstelling in mijn hoofd of is dat ook de realiteit die in uw spreekkamer naar voren komt?

Mevrouw **De Lange**:
Klanten komen zelden bij mij met de vraag: hoe betaal ik zo min mogelijk belasting? Klanten komen eigenlijk altijd met de vraag: dit is wat ik heb; dit is het bedrijf; ik heb deze zorgen, maar ik maak mij ook zorgen over hoe ik de continuïteit van het familievermogen – als ze meer hebben dan een bedrijf – kan borgen. Belastingaspecten spelen daarin een rol – het is een aspect – maar het is zeker niet zo dat men op zoek is naar het antwoord op de vraag: hoe betaal ik nou zo min mogelijk belasting? Absoluut niet.

De heer **Van Dam**:
Oké. Ik heb nog één vraag voordat we naar het volgende blok gaan. De voorzitter zei net al dat we met u vooral zullen praten over de vermogende Nederlanders. Een ander onderwerp dat wij als commissie behandelen,

zijn doorstroomvennootschappen. Hebt u daar in uw praktijk mee te maken?

Mevrouw **De Lange**:
Zelden.

De heer **Van Dam**:
In welke gevallen hebt u er wel mee te maken?

Mevrouw **De Lange**:
Ik zeg zelden, omdat ik echt denk ... Ik moet dan ook denken: heb ik ... De familiebedrijven die ik adviseer, hebben hun zwaartepunt in Nederland. Het geld eindigt dus uiteindelijk ook in Nederland. Waar het op andere dagen heel erg over is gegaan, is de vraag hoe geld door Nederland uiteindelijk naar een ander land gaat.

De heer **Van Dam**:
Ja.

Mevrouw **De Lange**:
Dat speelt bij die Nederlandse familiebedrijven niet.

De heer **Van Dam**:
Oké. Maar het zou toch kunnen dat u naast uw praktijk van familiebedrijven ook ...

Mevrouw **De Lange**:
Nee, ik heb geen multinationals of wat dan ook in mijn pakket.

De heer **Van Dam**:
Nee. Uw kantoor wel?

Mevrouw **De Lange**:
Mijn kantoor wel; daar ga ik van uit. Ja, absoluut.

De heer **Van Dam**:
Welke kundigheden hebben zich in uw kantoor verzameld als het gaat om belastingadvisering?

Mevrouw **De Lange**:
Misschien is het inderdaad goed om te vertellen hoe we georganiseerd zijn, want we zijn best een grote organisatie. We hebben ruim 160 tax partners en directors. Die zijn enerzijds georganiseerd langs hun competentie, bijvoorbeeld omzetbelasting, personeel en organisatie, en transfer pricing, en anderzijds langs het marktsegment. Een deel adviseert bijvoorbeeld beursgenoteerde ondernemingen en familiebedrijven, om een voorbeeld te geven.

De heer **Van Dam**:
Een soort matrix?

Mevrouw **De Lange**:
Heel goed. Een matrix; dat klopt. Ik wilde dat woord niet direct in de mond nemen.

De heer **Van Dam**:

Ik ken ook een keer een moeilijk woord, dus daar wil ik dan ook getuige van zijn. Maar goed, moet ik het dan zo zien dat afhankelijk van het probleem dat zich aandient, er uit de organisatie mensen bij elkaar geveegd worden?

Mevrouw **De Lange**:

Ja, dat klopt. Dat ziet u goed.

De heer **Van Dam**:

Dat zou kunnen betekenen dat u ook weleens bij een probleem wordt geveegd anders dan een vermogende familie.

Mevrouw **De Lange**:

Nee, want ik denk dat de expertise waarvoor mensen mij benaderen altijd aan de kant zit van vermogende families.

De heer **Van Dam**:

Oké. Goed. Ik geef de vraagstelling door aan mijn collega, de heer Nijboer.

De heer **Nijboer**:

Ik zou graag wat dieper willen ingaan op de fiscale kant van vermogende families.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dat is ook uw specialisme. Wij komen vaak de term «afgezonderde particuliere vermogens» tegen. Zou u eens kunnen uitleggen wat dat is?

Mevrouw **De Lange**:

Een afgezonderd particulier vermogen, zoals geformuleerd in de wet, is een doelvermogen waarin vermogen is ondergebracht dat door iemand wordt beheerd ten behoeve van begunstigden. Ik zeg het nu even heel kort door de bocht.

De heer **Nijboer**:

Maakt u daar gebruik van in uw praktijk?

Mevrouw **De Lange**:

Wij maken daar ook vandaag de dag soms nog gebruik van.

De heer **Nijboer**:

U zegt «vandaag de dag soms»?

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

In het verleden vaker?

Mevrouw **De Lange**:

In het verleden vaker.

De heer **Nijboer**:

En om welke reden gebeurde dat in het verleden vaker dan nu?

Mevrouw **De Lange**:

Dan kom ik eigenlijk iedere keer weer terug bij hetzelfde: de continuïteit en de stabiliteit van het familiebedrijf. Voor veel families is het ontzettend belangrijk dat de continuïteit van het bedrijf wordt beschermd. U kunt zich voorstellen dat als een man en een vrouw 50 jaar geleden drie kinderen kregen, zij bij elkaar bleven tot een van de twee doodging, waarna het bedrijf naar de kinderen ging. Dat is best een overzichtelijke situatie. Nu, 50 jaar verder, zijn gezinnen vaak veel complexer: huwelijken zijn geëindigd en er zijn kinderen uit meerdere relaties. Het wordt steeds lastiger om binnen het Nederlandse rechtssysteem je testament op te laten schrijven. Hoe zorg je ervoor dat het bedrijf in die warme hand blijft? Zo'n APV kan daaraan bijdragen.

De heer **Nijboer**:

Maar u zei zojuist: we gebruiken het nu af en toe nog ...

Mevrouw **De Lange**:

Minder.

De heer **Nijboer**:

Minder.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt.

De heer **Nijboer**:

En daarvoor meer.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt.

De heer **Nijboer**:

Deze ontwikkeling is er in het verleden juist meer geweest?

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt. Je zou het veel meer willen gebruiken, maar er zit ... Het wordt nu wel een beetje technisch. De wet eromheen wil graag transparantie bereiken. Ik denk dat dat een goed doel is; dat je het dus eigenlijk negeert. Het heeft dan echt de werking van een governancevehikel.

De heer **Nijboer**:

Dit is inderdaad vrij technisch.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

In 2010 is de wet aangepast.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

En werden afgezonderde particuliere vermogens ...

Mevrouw **De Lange**:

... als transparant aangemerkt.

De heer **Nijboer**:

Precies, voor de fiscaliteit transparant. De Belastingdienst kijkt erdoorheen en zegt: u kunt het wel in een apart vehikel zetten, maar wij belasten het gewoon als uw vermogen.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt.

De heer **Nijboer**:

Dat is in 2010 veranderd.

Mevrouw **De Lange**:

Maar niet voor alle belastingsoorten en niet op alle momenten. Dat maakt het vandaag de dag soms complex om in te zetten, zeker bij grote vermogens. Maar als het wordt gebruikt, dan is het altijd vanuit die governanceoverweging.

De heer **Nijboer**:

Ook voor 2010?

Mevrouw **De Lange**:

Voor 2010 gebeurde het ook primair vanuit die governanceoverweging. Een tweede element – dat heb ik ook beschreven in mijn position paper – was het fiscale aspect. Tot 1 januari 2010 hadden we een beperkte bedrijfsopvolgingsregeling in Nederland. Dat betekende dat als een aandeelhouder kwam te overleiden, dat leidde tot een substantiële belastingclaim. Dat heeft uiteindelijk impact op de continuïteit van het familiebedrijf. Nu hebben we een goede bedrijfsopvolgingsregeling. Die werkt goed. Je ziet dat de druk weg is om de continuïteit op een andere manier te borgen.

De heer **Nijboer**:

Sinds wanneer is die bedrijfsopvolgingsregeling ...

Mevrouw **De Lange**:

Ook 2010. Dezelfde ...

De heer **Nijboer**:

Dus tegelijkertijd?

Mevrouw **De Lange**:

Ja, die is tegelijkertijd aangepast.

De heer **Nijboer**:

Ja. We hebben de Belastingdienst hier gehad op de eerste dag. Die zei eigenlijk: door die constructie van afgezonderde particuliere vermogens was het voor ons heel moeilijk om te achterhalen waar de Nederlandse rijken hun vermogen hadden; daarnaast werd er belasting mee ontweken.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dat herkent u niet? Of dat herkent u wel?

Mevrouw **De Lange**:

Nee, dat herken ik niet uit mijn praktijk, maar ik heb het gehoord.
Nogmaals: de structuren waar familiebedrijven bij betrokken zijn ... De Nederlandse inwoners hebben netjes op hun aangiftebiljet aangegeven dat zij betrokken zijn bij zo'n vermogen. Dus daarmee was het gewoon zichtbaar in Nederland.

De heer **Nijboer**:

En het is niet zo dat er voor 2010 minder belasting betaald hoefde te worden als je zo'n APV, afgezonderd particulier vermogen, had?

Mevrouw **De Lange**:

Ten opzichte van?

De heer **Nijboer**:

2011 of 2012.

Mevrouw **De Lange**:

Nee, ik denk ... Als je bekijkt hoe de bedrijfsopvolgingsregeling vandaag grosso modo werkt, leidt die tot dezelfde heffing als destijds met behulp van zo'n APV.

De heer **Nijboer**:

Hoe kan het dan dat u in uw eigen position paper schrijft dat er voor 2010 wel fiscale redenen waren, maar daarna niet meer?

Mevrouw **De Lange**:

Omdat die belastingregeling voor 2010 anders werkte.

De heer **Nijboer**:

Ja, daar vroeg ik naar.

Mevrouw **De Lange**:

O, sorry, dan begrijp ik u verkeerd. Voor 2010 werkte die belastingregeling anders en was er een minder werkende bedrijfsopvolgingsregeling. Men maakte dan ook wel gebruik van zo'n trust om toch een rekening te hebben om de continuïteit te borgen.

De heer **Nijboer**:

Precies.

Mevrouw **De Lange**:

In 2010 is die regeling aangepast en dat leidt qua heffing bijna een beetje tot de situatie die we daarvoor hadden met gebruik van zo'n APV.

De heer **Nijboer**:

Jawel, maar die bedrijfsopvolgingsregeling was er natuurlijk nog niet voor 2010.

Mevrouw **De Lange**:

Die was er voor 2010 niet, maar wel in heel beperkte mate. Ik bedoel: die was er een beetje, in beperkte mate.

De heer **Nijboer**:

Maar eigenlijk gebruikte u toen – als ik het een beetje huiselijk uitleg – de afgezonderde particuliere vermogens. Mogelijkheden die er toen nog waren in de wet, maar daarna zijn dichtgeschroeid.

Mevrouw **De Lange**:
Ja, met name voor de continuïteit.

De heer **Nijboer**:
Ja, maar continuïteit heeft ook te maken met hoeveel belasting ik betaal als ik mijn bedrijf overdraag.

Mevrouw **De Lange**:
Dat klopt.

De heer **Nijboer**:
Ja.

Mevrouw **De Lange**:
Maar niet alleen met ... Misschien is dat ook belangrijk om te realiseren. Wat je vaak zag, is dat die belasting onttrokken moet worden uit het bedrijf. Families hebben dat vermogen vaak niet in privé; dat zit in de onderneming. Ik heb vele malen meegemaakt dat men dacht: als ik een investering doe en mijn aandeelhouder komt morgen te overlijden, hebben we echt een probleem, want dan moeten we en belasting betalen, wat prima is omdat dat past op basis van wet- en regelgeving ...

De heer **Nijboer**:
Ik wou net zeggen: zoals bij eenieder die overlijdt en vermogen heeft, er successieheffing moet worden betaald.

Mevrouw **De Lange**:
Klopt. Of je maakt gebruik van zo'n regeling, waardoor je in ieder geval de continuïteit beter kunt borgen. Dus door gebruik ...

De heer **Nijboer**:
Ja, mits die regeling er is.

Mevrouw **De Lange**:
Mits die regeling er is. Dat klopt.

De heer **Nijboer**:
Maar die regeling was er natuurlijk niet voor 2010.

Mevrouw **De Lange**:
Die was er wel, maar die was beperkt.

De heer **Nijboer**:
Niet in die mate was die toen ...

Mevrouw **De Lange**:
Nee, dat klopt. Daar hebt u gelijk in.

De heer **Nijboer**:
Via de APV?

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Oké. In 2010 is de wetgeving aangescherpt, maar daarop zijn ook weer wat uitzonderingen mogelijk, toch?

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

De toerekeningsstop, zoals dat heet.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Kunt u eens uitleggen wat dat is?

Mevrouw **De Lange**:

De toerekeningsstop betekent – zo is dat in de wetgeving voorzien – dat als er binnen het vermogen redelijke belasting wordt betaald, zoals wij dat noemen, ik niet door dat vehikel heen kijk. Dat geldt overigens alleen voor de inkomstenbelasting. Voor de schenk- en erfbelasting blijft het transparant. Dan reken ik het vermogen dus niet meer toe en blijft het binnen dat vehikel zitten.

De heer **Nijboer**:

En dat is 10%?

Mevrouw **De Lange**:

Dat is 10% naar Nederlandse maatstaven.

De heer **Nijboer**:

Precies. We kregen een brief van de Staatssecretaris. Volgens de Staatssecretaris van Financiën wordt de toerekeningsstop steeds meer gebruikt om toerekening aan de inbrenger te voorkomen, terwijl in het buitenland praktisch geen belasting wordt betaald. Theoretisch wordt er in het buitenland wel 10% betaald, maar dat is over een grondslag die er bijna niet is. Het is een beetje technisch. Per saldo wordt er geen belasting betaald. Herkent u dat dit voorkomt?

Mevrouw **De Lange**:

Ik herken dat dat voorkomt.

De heer **Nijboer**:

Hebt u dit weleens geadviseerd?

Mevrouw **De Lange**:

Ik heb één structuur geadviseerd.

De heer **Nijboer**:

En waarom hebt u die geadviseerd?

Mevrouw **De Lange**:

Omdat dat op dat moment en in die specifieke casus paste bij de specifieke situatie van de cliënt. Ik denk dat dat belangrijk is. De wetgeving en de toelichting daarop waren heel duidelijk geweest. Misschien is ook dat goed om ... Voor ons is het altijd heel belangrijk dat er een stevige basis is in wet- en regelgeving en dat het past binnen onze tax code of conduct. Dat heb ik al eerder gezegd. In die tax code of conduct proberen we mee te wegen wat de doelstelling is geweest van die regeling, wat daarover is gezegd en hoe daarnaar wordt gekeken. Er is expliciet aandacht geweest voor hoe de toerekeningsstop zou kunnen uitwerken,

maar dat heeft desalniettemin niet geleid tot aanpassing van de wet op dat moment. In die specifieke situatie hebben wij gebruikgemaakt van die structuur, overigens wederom in alle transparantie met de Belastingdienst.

De heer **Nijboer**:

Dus u zegt eigenlijk: de wetgever had nog preciezer moeten aangeven wanneer de toerekeningsstop wel of niet gebruikt kon worden; als het expliciet was verboden, dan hadden wij het niet gedaan?

Mevrouw **De Lange**:

Dan hadden wij het niet gedaan. Absoluut niet.

De heer **Nijboer**:

Maar dat had wel gekund?

Mevrouw **De Lange**:

Sorry?

De heer **Nijboer**:

De wetgever had het explicieter kunnen maken?

Mevrouw **De Lange**:

Dat had explicieter gekund. Sterker nog: er is op een gegeven moment, in 2013 of 2014 – ik ben het even kwijt – nog een keer een aanpassing geweest. Toen is het nog een keer onderkend, maar is er wederom niet voor gekozen om dat aan te passen.

De heer **Nijboer**:

Nee. We zitten hier als parlementaire ondervragingscommissie om precies zicht te hebben op wat de Kamer als wetgever wel of niet mogelijk maakt en hoe daarmee wordt omgegaan.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dus het is inzichtelijk. Was dat via de deelnemingsvrijstelling?

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dat is één methode. Een andere methode is om in een land te gaan zitten dat precies 10% heft.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Via Malta, Cyprus, Hongkong of Singapore. Er wordt wel geheven, maar je zit fors onder het aanmerkelijk belang in Nederland van 25% of de inkomstenbelasting, die oploopt tot 52%.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:
Hebt u dat weleens geadviseerd?

Mevrouw **De Lange**:
Nee, dat heb ik nooit geadviseerd.

De heer **Nijboer**:
Maar het is u wel bekend dat dit gebeurt?

Mevrouw **De Lange**:
Het is mij bekend dat het gebeurt, maar ik heb het zelf nooit gedaan.

De heer **Nijboer**:
Bij PwC komt het ook niet voor?

Mevrouw **De Lange**:
Dat moet ik heel voorzichtig zeggen. Bij PwC is dit niet gebeurd, maar u hoort mijn twijfel, want ik heb natuurlijk geen inzicht in alle specifieke dossiers.

De heer **Nijboer**:
Maar u kent geen casus bij PwC waarin dit is gebeurd?

Mevrouw **De Lange**:
Ik ken zelf geen casus waarbij vermogen is ondergebracht in een land waar 10% wordt geheven en waarbij uitsluitend op basis daarvan de Nederlandse heffing ...

De heer **Nijboer**:
Oké. Kent u wel meer voorbeelden van de deelnemingsvrijstelling waarover we het zojuist hadden? U zei: ik ben zelf bij één zaak betrokken geweest.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Kwam dat vaker voor binnen PwC? U bent een van de partners.

Mevrouw **De Lange**:
Ook daar is het heel beperkt gebeurd. Ik denk echt dat het op de vingers van één hand te tellen is, maar ik zeg dat allemaal een beetje voorzichtig.

De heer **Nijboer**:
Oké. Wat betalen mensen uiteindelijk effectief aan belasting als je dat vergelijkt met het normale tarief dat ze zouden moeten betalen? Hebt u daar zicht op? Als mensen bij u komen voor advies, komen daar soms ingewikkelde constructies uit. U legde het al uit: het zijn complexe zaken, dus daar moeten we ook complexe constructies voor inrichten.

Mevrouw **De Lange**:
Ja. Bij familiebedrijven zijn er een aantal niveaus. Als de onderneming in Nederland zit, betaalt zij gewoon in Nederland de Nederlandse vennootschapsbelasting. Dat is dus niet anders dan bij ieder ander bedrijf. Als een directeur werkzaamheden verricht voor die onderneming, krijgt hij een salaris waarover hij niet anders wordt belast dan u of ik. Als de winst wordt uitgekeerd, wordt er 25% inkomstenbelasting betaald. Ik zou niet

weten hoe dat lager zou moeten binnen Nederland. Als het vermogen in privé is, wordt er vermogensrendementsheffing geheven over box 3, net als bij ieder ander.

De heer **Nijboer**:

Dat is waar, maar er zit wel steeds het woord «als» in. «Als» het vermogen in box 3 is, wordt er betaald en «als» er wordt uitgekeerd, wordt er betaald.

Mevrouw **De Lange**:

Ja, dat klopt.

De heer **Nijboer**:

De vraag bij effectieve belastingdruk is natuurlijk of dat moment er bij iedereen ook komt.

Mevrouw **De Lange**:

Dat komt sowieso sinds 2010. Sinds 2010 kennen we ook geen onbeperkt uitstel meer van de aanmerkelijkbelangheffing. Er zijn situaties waarin het uiterlijk op het moment van overlijden is verschuldigd. Stel dat iemand niet uitkeert en in die onderneming rendeert, dan is het rendement op dat vermogen belast tegen 40% à 41%. De vennootschapsbelasting en de aanmerkelijkbelangclaim groeien natuurlijk gewoon aan. Dat vermogen blijft dus gewoon belast.

De heer **Nijboer**:

Ja. Ik keek op uw site en daarop staat: de acute belastingdruk bij overdracht daalt dankzij de bedrijfsopvolgingsregelingen van 40% naar 3,4%.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Dat is nogal een verschil.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt. Dat is voorzien in de wetgeving.

De heer **Nijboer**:

Dat is voorzien in de wetgeving?

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

En is 3,4 het gebruikelijke percentage dat uiteindelijk in bedrijfsopvolgingsregelingen wordt betaald?

Mevrouw **De Lange**:

Dat is het gebruikelijke percentage. Maar het ligt iets genuanceerder, want er zijn vrijstellingen en opstapjes.

De heer **Nijboer**:

Ja, ik ken het.

Mevrouw **De Lange**:

Maar dat is ongeveer het tarief op basis van de Nederlandse wetgeving.

De heer **Nijboer**:

Ja. U zegt in schenk- en erfbelasting betaal je maximaal 40 ...

Mevrouw **De Lange**:

Nee, sorry. Het is een trap. Als ik kom te overlijden, mijn vermogen in een bv zit en ik in Nederland woon, betaal ik 25% inkomstenbelasting. Stel ik heb 100, dan houd ik dus nog 75 over. Over de 75 die ik overhoud, moet ik maximaal 20% erfbelasting betalen. Dat leidt tot ...

De heer **Nijboer**:

Dan komen we op 40.

Mevrouw **De Lange**:

Dan komen we op 40. De vrijstelling geldt uitsluitend voor de erfbelasting. De aanmerkelijkbelangclaim blijft aanwezig, maar hoeft niet te worden betaald op het moment van overlijden, vanwege de regeling zoals we die kennen.

De heer **Nijboer**:

Ik ken de bedrijfsopvolgingsregeling. Die is bedoeld om familiebedrijven te kunnen laten voortbestaan, zodat ze niet ...

Mevrouw **De Lange**:

Om uiteindelijk de continuïteit te kunnen borgen. Dat klopt.

De heer **Nijboer**:

Precies. Die is daarvoor bedoeld. Maar gelden dit soort verschillen in effectieve belastingdruk alleen voor de bedrijfsopvolgingsregelingen of komt u dat in uw praktijk breder tegen? Dit is wel een heel fors verschil. U hebt gelijk: het is beoogd. Het is niet de bedoeling van de wetgever om familiebedrijven de nek om te draaien. Dit is dus de bedoeling geweest. Maar het verschil tussen 40% en 3,4% is wel heel groot. Wat zijn de verschillen bij andere belastingsoorten? Niet elk bedrijf wordt overgedragen. U werkt ook met gewone vermogende particulieren.

Mevrouw **De Lange**:

Ik werk met relatief weinig tot geen vermogende particulieren die uitsluitend box 3-vermogen hebben.

De heer **Nijboer**:

Hebben ze allemaal een bedrijf?

Mevrouw **De Lange**:

De meeste van mijn klanten hebben een bedrijf of een core-bedrijf met daarnaast nog andere activiteiten. Maar een vermogende particulier met uitsluitend privévermogen wordt op dezelfde manier belast als iedere andere Nederlander. Dus als je komt te overlijden, moet er erfbelasting worden betaald. Het tarief daarvan is hoger naarmate het vermogen hoger is.

De heer **Nijboer**:

En zij betalen ook gewoon box 3-belasting?

Mevrouw **De Lange**:

Zij betalen ook gewoon box 3-belasting.

De heer **Nijboer**:
Ze doen het niet in een bv?

Mevrouw **De Lange**:
Je ziet dat box 3 schuurt. Volgens mij zijn we ons daarvan allemaal bewust. Eerder deze week is er een document verschenen met daarin de vraag hoe we dit beter kunnen laten aansluiten op de realiteit.

De heer **Nijboer**:
Ik heb het gezien.

Mevrouw **De Lange**:
Er zullen mensen zijn die zeggen: ik heb vermogen in privé, maar ik ga het onderbrengen in een bv. Ik durf te zeggen dat dit in mijn praktijk – ik kan alleen vertellen over mijn klanten – niet of zeer sporadisch is gebeurd.

De heer **Nijboer**:
Dus de mensen die vermogen hebben en bij u aankloppen, betalen allemaal 30% over het fictieve rendement in box 3?

Mevrouw **De Lange**:
Ja, maar die mensen hebben vaak niet zo veel vermogen in privé. Het vermogen zit in het familiebedrijf en daar blijft het zitten vanwege de continuïteit.

De heer **Nijboer**:
Maar wat als ze het familiebedrijf hebben verkocht? Of verkoopt niemand zijn familiebedrijf?

Mevrouw **De Lange**:
Er zijn mensen die het familiebedrijf op enig moment verkopen. Dat zien we overigens ... Dat wisselt, want er zijn ook mensen die het bedrijf graag door de generaties heen willen behouden. Maar dan zit het nog steeds in de vennootschappelijke sfeer. Het vermogen wordt dan eigenlijk weer een onderneming op zich, want daarmee wordt vaak geparticipeerd in andere Nederlandse bedrijven die men wil helpen bij hun financieringsvraagstuk.

De heer **Nijboer**:
Dan wordt het vermogen dus eigenlijk een investeringsvehikel?

Mevrouw **De Lange**:
Ja, maar wel met bemoeiende participaties.

De heer **Nijboer**:
Met?

Mevrouw **De Lange**:
Bemoeiende participaties, zodat ze ook echt ...

De heer **Nijboer**:
... invloed hebben op de bedrijfsvoering.

Mevrouw **De Lange**:
Nou, invloed hebben ... Ze proberen de onderneming te helpen. Ik denk dat dat belangrijk is.

De heer **Nijboer**:

Dus box 3-vermogen komt eigenlijk niet veel voor?

Mevrouw **De Lange**:

Het komt wel voor, maar niet dat je zegt ...

De heer **Nijboer**:

Ze hebben wel iets in box 3, maar dat is niet waarvoor ze u inhuren.

Mevrouw **De Lange**:

Ze hebben wel iets in box 3 waarover ze vermogensrendementsheffing betalen.

De heer **Nijboer**:

Ik wil het graag met u hebben over het begrip «pleitbaar standpunt». We hebben daarover veel gehoord, met name van belastingambtenaren. Het ging onder andere over het verschil tussen ontwijking en ontduiking. Daar zit een pleitbaar standpunt tussen. Kunt u eens uitleggen wat dat is?

Mevrouw **De Lange**:

Volgens mij betekent een pleitbaar standpunt dat je deugdelijk kunt onderbouwen waarom je dat standpunt inneemt. Het gaat om het moment dat je je aangifte indient en een standpunt inneemt. Je moet dat deugdelijk kunnen onderbouwen op basis van wet- en regelgeving, aanvullende parlementaire behandeling en vakliteratuur.

De heer **Nijboer**:

Dat is wel heel algemeen.

Mevrouw **De Lange**:

Het is ook heel ... Ik ben geen professor, dus u moet het mij vergeven als ik het in gewonemensentaal uitleg.

De heer **Nijboer**:

Nee, maar u hebt wel praktijkboeken staan. Hebt u weleens een pleitbaar standpunt gemaakt?

Mevrouw **De Lange**:

Heb ik weleens een pleitbaar standpunt gemaakt?

De heer **Nijboer**:

Een «opinie» heet het geloof ik in de wereld van het fiscaal advies.

Mevrouw **De Lange**:

Ik heb nooit een opinie gemaakt, maar ik heb wel één keer een opinie gevraagd aan onze opiniecommissie.

De heer **Nijboer**:

Oké. Ging dat over een pleitbaar standpunt?

Mevrouw **De Lange**:

Nee, dat ging niet over een pleitbaar standpunt, maar over de vraag: als wij dit adviseren, hoe groot achten we dan de kans dat we uiteindelijk in het gelijk worden gesteld als dit voor de rechter komt?

De heer **Nijboer**:

Precies.

Mevrouw **De Lange**:

Maar dat is meer dan een pleitbaar standpunt.

De heer **Nijboer**:

We hebben vanmiddag Van Lanschot te gast. Die bank heeft ook een fiscal code of conduct. Ik geloof dat het iets anders heet, maar daar komt het wel op neer. Welke principes hanteren we in het kader van de belasting-wetgeving? Van Lanschot zegt dat er verschillen zijn in opinies. Je hebt een «should», waarbij je minstens 70% kans moet hebben om door te gaan, en je hebt een «will», wat overeenkomt met een kans van 90%. Ik geloof dat je ook nog een «could» hebt, waarbij je een kans hebt van 30%. Die laatste staat echter niet in het lijstje, want dat doen ze niet. Ik heb begrepen dat als je een pleitbaar standpunt hebt, je bij de rechter maar 10% kans hoeft te hebben om het te winnen.

Mevrouw **De Lange**:

Nou, dat is volgens mij eerder gezegd door iemand. Bij een pleitbaar standpunt is de vraag veel meer: heb ik een standpunt ingenomen dat echt niet door de beugel kan? Dat is volgens mij iets anders. Als ik mijn klant adviseer, waarna hij mij vraagt hoe ik iets inschat en ik daarover twijfel, dan vraag ik een opinie. Dat gaat niet over een pleitbaar standpunt. Dat gaat verder. Volgens mij stelt u de vraag: als dit voor de rechter komt, hoe groot is dan de kans dat ik een boete krijg? Maar wij stellen de volgende vraag: als dit voor de rechter komt, hoe groot is dan de kans dat wij in het gelijk worden gesteld? Dus dat we de wet op de juiste manier ...

De heer **Nijboer**:

Ja, maar het is omgekeerde is natuurlijk hetzelfde. Als ik 70% kans heb om ...

Mevrouw **De Lange**:

Ja, dat snap ik, maar ik ga liever van de positieve kant uit.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik. Tot waar gaat u?

Mevrouw **De Lange**:

Hoe bedoelt u?

De heer **Nijboer**:

Als er uit zo'n opinie naar voren komt dat u 50% kans hebt, doet u het dan?

Mevrouw **De Lange**:

Dan zal ik de klant in overweging geven om ervan af te zien.

De heer **Nijboer**:

En als uw klant er niet van af wil zien?

Mevrouw **De Lange**:

Dan voer ik het gesprek nog een keer om te vragen ... Omdat ik namelijk denk ... Dan voeren we in ieder geval een gesprek over de vraag: realiseer je je wat de impact is als je hierin uiteindelijk geen gelijk krijgt?

De heer **Nijboer**:

Ja, maar dan zeg ik: de Belastingdienst ligt op apegapen, zo veel controleert hij niet; ik durf het wel aan.

Mevrouw **De Lange**:

Dan kom ik toch iedere keer terug op hetzelfde: wat is belangrijk voor een familiebedrijf? Dat zijn stabiliteit en continuïteit. Als er jarenlang een belastingprocedure boven je hoofd hangt, geeft dat niet de rust waarnaar je op zoek bent.

De heer **Nijboer**:

Ja, maar als ik dat toch voor lief wil nemen?

Mevrouw **De Lange**:

Sorry?

De heer **Nijboer**:

Als ik dat toch voor lief wil nemen?

Mevrouw **De Lange**:

Dan is dat uiteindelijk uw beslissing. Maar 50% is nog steeds een redelijke kans: more likely than not.

De heer **Nijboer**:

Zeker. Maar dan kan het?

Mevrouw **De Lange**:

Ja, dan kan het.

De heer **Nijboer**:

En als de kans 30% is?

Mevrouw **De Lange**:

Dan vind ik het wel heel ingewikkeld worden. Maar de volgende vraag is uiteindelijk heel belangrijk. Wat is het kader waarbinnen wij adviseren? Dat kader is de wet- en regelgeving, onze tax code of conduct en de strategie van de klant. Misschien is het toch even goed om te vertellen wat er in onze tax code of conduct staat. Wij vinden dat de advisering moet passen bij de specifieke situatie van de klant en dat die specifieke situatie niet moet worden aangepast aan het fiscale advies. Als dat de leidraad is voor je advisering, kom je niet zo heel snel in deze discussie over het pleitbaar standpunt terecht.

De heer **Nijboer**:

Maar het probleem is natuurlijk het volgende. Wij hebben met de Belastingdienst gesproken en die heeft te maken met grensgevallen en met mensen die over de grens heen gaan. De Belastingdienst heeft bijna dagelijks met pleitbare standpunten te maken en die worden natuurlijk ergens gemaakt. De Belastingdienst maakt niet zelf pleitbare standpunten tegen zichzelf.

Mevrouw **De Lange**:

Nee, dat klopt.

De heer **Nijboer**:

Die worden bij kantoren gemaakt.

Mevrouw **De Lange**:

De rechter bepaalt uiteindelijk of iets pleitbaar is of niet.

De heer **Nijboer**:

Precies, op basis van opinies van fiscalisten en wetenschappers.

Mevrouw **De Lange**:

Zij vormen daarover hun eigen oordeel.

De heer **Nijboer**:

Ja, maar die opinies worden natuurlijk ook aangedragen door de kantoren van de Big Four. Dat hebben ze bevestigd, dus dat weten we al.

Mevrouw **De Lange**:

U overvraagt mij een beetje als u vraagt hoe een rechter tot zijn oordeel komt.

De heer **Nijboer**:

Nee, ik vraag u naar de opinies. U hebt er van één gebruikgemaakt, maar er worden meerdere opinies gemaakt. We hebben eerder de heer Zoetmulder van Loyens & Loeff gesproken. Hij zei dat opinies bij hem dagelijkse praktijk zijn. Die worden gemaakt. Ik vraag daarop door omdat dit voor de rechter een belangrijk element is om te bepalen wat hij toelaatbaar vindt en wanneer iets volgens hem belastingontwijking of -ontduiking is.

Mevrouw **De Lange**:

Ja, maar dan blijf ik toch een beetje herhalen wat ik al zei. Ik heb één keer een opinie gevraagd. Als wij denken dat er een kans is dat het niet wordt gevolgd door de rechtbank, dan heb ik met mijn klant een gesprek – dat is inherent aan mijn segment – en vraag ik: is dit wat je wilt?

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik.

Mevrouw **De Lange**:

En dan zie je heel vaak dat de klant uiteindelijk een andere beslissing neemt.

De heer **Nijboer**:

U probeert te overtuigen, maar bij 50% zegt u: als we alles weten, dan doe ik het nog.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Waar ligt voor u de grens?

Mevrouw **De Lange**:

Maar in dat geval heb ik ook een pleitbaar standpunt.

De heer **Nijboer**:

Zeker, maar waar ligt voor u de grens? Wanneer vindt u het niet meer ...?

Mevrouw **De Lange**:

Wanneer vind ik het niet meer ...?

De heer **Nijboer**:

Wanneer stopt u met een klant als hij zegt: ik wil toch met deze wat agressieve ...

Mevrouw **De Lange**:

Als het niet meer past bij de manier waarop wij vinden dat we moeten adviseren, dus als het niet past binnen de wet- en regelgeving en als het niet past binnen onze tax code of conduct.

De heer **Nijboer**:

Maar het past binnen de wet- en regelgeving zolang het pleitbaar is. Dat is wat we van de Belastingdienst horen. De Belastingdienst legt geen boetes op als een standpunt pleitbaar is.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt.

De heer **Nijboer**:

Dat heeft de Belastingdienst ons verteld. De Belastingdienst zei: dan gaan we niet het hele boetecircus in; dan heffen we wel, maar dan gaan we niet meer ...

Mevrouw **De Lange**:

Misschien is het dan toch goed om nog een keer te zeggen dat het voor onze advisering heel belangrijk is dat het past binnen de wet- en regelgeving en dat we ervan uit kunnen gaan dat we transparant kunnen zijn naar alle belastingautoriteiten in de betrokken landen.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik.

Mevrouw **De Lange**:

Het moet passen bij de specifieke situatie van de klant. Wij voeren met de klant ook een gesprek over ...

De heer **Nijboer**:

Dat is allemaal helder.

Mevrouw **De Lange**:

Uiteindelijk blijft het toch een beetje een theoretische vraag. Mijn klanten bewegen vaak binnen dat spectrum. Ik heb nog niet meegemaakt dat een klant zei: het is leuk wat je zegt, maar ik doe het toch.

De heer **Nijboer**:

Dat hebt u niet meegemaakt?

Mevrouw **De Lange**:

Dat heb ik niet meegemaakt.

De heer **Nijboer**:

Maar als u het wel zou meemaken, waar ligt dan bij u de grens? Deze percentages zijn best gebruikelijk. Ik heb ze gewoon uit een openbare bron, de tax policy van een bank.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt. Die grens bepaal ik niet voor mijzelf. Ik heb als leidraad de tax code of conduct. Bij twijfel ga ik terug naar mijn tax policy panel, waarmee ik overleg over de vraag wat we gaan doen.

De heer **Nijboer**:

Ik heb dezelfde vraag gesteld aan de heer Zoetmulder, die overigens veel meer werkt met opinies dan u. Het is voor ons een hele puzzel om te achterhalen hoe het zit met die pleitbare standpunten.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Aan de ene kant hebben wij documenten van een bank – we gaan daarover vanmiddag verder spreken – waarin staat welke percentages die bank hanteert en aan de andere kant hebben we gesprekken met de Belastingdienst, die bij voortduring zegt: ik word om de oren geslagen met pleitbare standpunten. Wij proberen dat een beetje in kaart te brengen. Wat staat de wetgever toe? Dat is ongeveer duidelijk. Een pleitbaar standpunt is geen ontduiking.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt.

De heer **Nijboer**:

En wie maakt nou die dingen?

Mevrouw **De Lange**:

Hoe duidelijker het is hoe we de wet moeten uitleggen en hoe duidelijker het is wat de politiek wenst met die regelgeving, hoe makkelijker het voor ons is om binnen dat kader te acteren en hoe minder discussie we hebben over de vraag: is dit de grens of is dit de grens net niet meer? Maar ik blijf herhalen wat ik zei. Ik heb zelf tot op heden niet meegemaakt dat een klant zei: leuk dat je het zegt, maar ik doe het niet.

De heer **Nijboer**:

Hebt u in het verleden weleens iets geadviseerd waarvan u zegt: dat zou ik nu niet meer doen?

Mevrouw **De Lange**:

Jazeker.

De heer **Nijboer**:

Ja?

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Wat was dat?

Mevrouw **De Lange**:

Wat wij tien à vijftien jaar geleden weleens deden, was dat we het bedrijf verkochten aan de kinderen. De vennootschap waarin die holding zat, parkeerden we in een land waar je minder belasting betaalde dan in Nederland.

De heer **Nijboer**:

Dan werd er eigenlijk iets opgericht in het buitenland waar geen reële activiteit was, om minder belasting te betalen.

Mevrouw **De Lange**:

Ik durf niet te zeggen dat er geen reële activiteit was, want dat is volgens mij nog een stapje verder. Maar het gaat er überhaupt om dat je zegt: ik haal die vorderingen Nederland uit, terwijl de renteaftrek in Nederland blijft.

De heer **Nijboer**:

Dat was destijds staande praktijk.

Mevrouw **De Lange**:

«Staande praktijk» is misschien een beetje te veel gezegd, maar dat deden we wel.

De heer **Nijboer**:

Zijn er nog andere dingen die u deed en die u niet had moeten doen?

Mevrouw **De Lange**:

Misschien kan ik meer in het algemeen het volgende zeggen. Als ik kijk naar hoe onze praktijk tien of vijftien jaar geleden was – het lastige is dat we allemaal met de bril van nu naar toen kijken – denk ik dat wij toen veel meer werkten vanuit een fiscale structuur, vanuit fiscaal advies of misschien zelfs wel een product, als je het zo mag noemen. Daarbij ging het om de vraag: bij wie past dit dan? Dat werd dan bekeken. Als ik kijk naar hoe het de laatste jaren gaat – ik durf ook echt wel te zeggen «jaren» – dan zie ik dat dit niet de manier is waarop wij werken. We hebben een klant. Die klant heeft een complexe vraag. Wij proberen die complexe vraag op te lossen. Dat gebeurt overigens niet alleen vanuit de fiscale praktijk. Dat wordt gedaan met een multidisciplinair team. Daar past misschien iets bij wat voorzien is in wet- en regelgeving, maar misschien is dat niet het geval. Dan is sprake van het normale regime zoals we dat allemaal hebben. De benadering is dus echt heel anders.

De heer **Nijboer**:

Met de structuur in de wetgeving wordt iets bedoeld. Er is een regeling voor bedrijfsopvolging. Die wordt dan gebruikt voor iets heel anders. Dat is in het verleden dus wel gebeurd.

Mevrouw **De Lange**:

Nou, dat vind ik niet zo'n goed voorbeeld. Ik noem een voorbeeld dat we nu nog steeds kennen: de vrijgestelde beleggingsinstelling. Daarbij gaat het om een regeling binnen de Nederlandse wet op basis waarvan je kunt beleggen tegen 0% vennootschapsbelasting. Als we die vijftien jaar geleden hadden gehad ... Dan kwam er zo'n wetsvoorstel en de dag daarna ging je kijken: oké, waar kan ik dit allemaal onder de aandacht brengen? Stel dat ik nu een klant heb met een complex vraagstuk. Die kijkt daarnaar en daar past misschien een vrijgestelde beleggingsinstelling in of niet. De eerlijkheid gebiedt te zeggen dat die er ook vaak niet in past. Dat is dan prima.

De heer **Nijboer**:

Dan doet u het niet meer?

Mevrouw **De Lange**:

Dan adviseer ik geen vrijgestelde beleggingsinstelling; dat klopt.

De heer **Nijboer**:

En als een klant het toch wil? Hij heeft het gehoord van iemand anders, van een of andere belastingadviseur ...

Mevrouw **De Lange**:

Maar een vrijgestelde beleggingsinstelling is natuurlijk geen gek ding. Het zit in de Nederlandse wet.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik, maar ...

Mevrouw **De Lange**:

Dan zal ik ook zeggen wat de nadelen zijn. Of ik zeg: ik vraag me af waarom het past, maar als jij dat wilt ... Als het wel past binnen Nederlandse wet- en regelgeving, de bedoeling van de wetgever en de politiek, kan ik mij dat voorstellen, maar het is denk ik veel belangrijker om te realiseren dat de manier waarop we omgaan met ons vak, echt wel is veranderd. Dat is denk ik heel belangrijk.

De heer **Nijboer**:

U zei zojuist: er komt niemand bij mij binnen met de vraag hoe hij of zij zo weinig mogelijk belasting kan betalen. Dat lijkt mij best wel vreemd. Als je fiscaal adviseur bent, is dat dan niet een vraag die op tafel komt? Dit is toch een van de redenen waarom mensen naar een fiscaal adviseur gaan?

Mevrouw **De Lange**:

Ik snap dat u dat denkt. Maar als ik kijk naar mijn praktijk ... U vroeg net ook al hoeveel nieuwe klanten er komen. Er komen echt niet ieder jaar tien of twintig nieuwe klanten. Waarom komen mijn klanten vaak? Omdat ze op zoek zijn naar een bepaalde rust. Ze komen voor continuïteit en stabiliteit. Ze komen ook omdat ze van andere families horen hoe wij met klanten omgaan. Daar voelen zij zich prettig bij. Dat is vaak de belangrijkste reden waarom ze binnenkomen. Ze zeggen: dit is mijn probleem, het vraagstuk waar ik nu voor sta; kunnen jullie ons daarbij helpen?

De heer **Nijboer**:

Ik geloof niet dat elke fiscaal adviseur deze opvattingen heeft.

Mevrouw **De Lange**:

Dat zou zomaar kunnen. Ik kan alleen zeggen hoe wij werken.

De heer **Nijboer**:

Zeker, daar vraag ik ook naar. Wat vindt u ervan dat u collega's hebt die eigenlijk zeggen: het is ieders recht om zo weinig mogelijk belasting te betalen? Dat is geloof ik ook door de Hoge Raad in de driehoek bevestigd.

Mevrouw **De Lange**:

Volgens mij heeft de Hoge Raad dat in die driehoek bevestigd.

De heer **Nijboer**:

Precies.

Mevrouw **De Lange**:

Ik vind het heel lastig om daarover iets te zeggen. Wij hebben gezegd dat wet- en regelgeving zeer belangrijk is, maar dat onze eigen tax code of conduct ook heel belangrijk is. Wij voelen ons heel prettig bij die manier van werken. Het is voor mij heel lastig om iets te vinden van wat iemand anders doet, zolang dat past binnen wat toelaatbaar is in Nederland.

De heer **Nijboer**:

Ja, maar het is maatschappelijk gezien een belangrijke discussie. U bent actief in die beroepsgroep, dus ik kan mij voorstellen dat u er wel wat van vindt.

Mevrouw **De Lange**:

Ik voel mij prettig bij de manier waarop ik mag en kan werken.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik. Wat vindt u ervan dat anderen daar andere opvattingen over hebben?

Mevrouw **De Lange**:

Dat is aan hen. Ik voel mij daar minder comfortabel bij; laat ik het zo formuleren.

De heer **Nijboer**:

Dat begrijp ik ook. U kunt een opvatting hebben over wat het voor de beroepsgroep doet. We hebben heel veel trustkantoren gehoord. Er zijn veel problemen. Er zijn ook stevige opvattingen over collega's.

Mevrouw **De Lange**:

Ik vind dat best wel lastig. Het vak verandert. De manier waarop en het tempo waarin het vak verandert, is niet alleen in mijn handen. Ik voel me prettig bij de manier waarop ik met mijn klanten mag werken. Ik vind echt dat ik een leuk vak en een mooi vak heb. Ik kan mij zomaar voorstellen dat de rest van de markt op enig moment meebeweegt in wat er in de buitenwereld gebeurt.

De heer **Nijboer**:

Ik kom op het volgende thema binnen fiscale structureren. Gebruikt u ook wel vennootschappen in het buitenland voor de Nederlandse families die u bijstaat?

Mevrouw **De Lange**:

Wij gebruiken ook wel vennootschappen in het buitenland, maar met name omdat ze een deel van de operatie buiten Nederland hebben. Dan past dat denk ik ook. Het gaat dan echt om een materiële onderneming.

De heer **Nijboer**:

Het zijn gewoon internationale ondernemingen?

Mevrouw **De Lange**:

De grotere familiebedrijven krijgen steeds meer een internationale footprint. Ze zitten dus ook deels in het buitenland.

De heer **Nijboer**:

Maar niet om ...

Mevrouw **De Lange**:

Niet om daar voor inwoners van Nederland vermogen te stallen, vanuit privé ...

De heer **Nijboer**:

En op Curaçao of ...

Mevrouw **De Lange**:

Nee, geen enkele klant heeft op dit moment zo'n beleggingsvennootschap in het buitenland.

De heer **Nijboer**:
En uw kantoor?

Mevrouw **De Lange**:
Dat sluit ik niet uit.

De heer **Nijboer**:
Dat begrijp ik, maar weet u of uw kantoor dat niet doet? Kent u geen voorbeelden op uw kantoor?

Mevrouw **De Lange**:
Misschien moet ik het anders zeggen. Ja, dat hebben wij ook gedaan. Ja, die structuren worden steeds meer ontmanteld. Als uw vraag is of het vandaag de dag nog plaatsheeft, dan is mijn antwoord: dat durf ik oprecht niet te zeggen.

De heer **Nijboer**:
Maar ze worden steeds meer ontmanteld.

Mevrouw **De Lange**:
Ze worden steeds meer ontmanteld. Dingen komen gewoon terug naar Nederland.

De heer **Nijboer**:
De policy is ... Wat is de belangrijkste reden?

Mevrouw **De Lange**:
Sorry?

De heer **Nijboer**:
Ik zal het niet voor u invullen. Wat is de belangrijkste reden dat er zo veel ontmanteld is?

Mevrouw **De Lange**:
Uiteindelijk willen we op een andere manier met het vak omgaan. Je ziet twee dingen. Wij willen anders met ons vak omgaan. Tegelijkertijd verandert de wetgever de wetgeving omdat jullie als politiek willen dat dingen anders gebeuren. Die twee dingen samen maakt dat de structuur er anders uit gaat zien.

De heer **Nijboer**:
Sinds wanneer is specifiek deze ontmanteling van constructies in het buitenland gaande?

Mevrouw **De Lange**:
Nou, ik denk dat je dat de laatste vier à vijf jaar steeds meer ziet.

De heer **Nijboer**:
Oké.

De heer **Van Dam**:
Ik wil hier toch even op doorgaan. Ik zit een beetje te kijken hoe dit gaat en ik krijg bijna het idee dat we met u iemand hebben die uit een soort gezellig knuffelhoekje in de belastingadviespraktijk komt.

Mevrouw **De Lange**:
Ja, dat zou zomaar kunnen.

De heer **Van Dam**:
Mijn beeld van belastingadvies ... Misschien mag ik één stapje terugzetten. Ik ben zelf afkomstig uit het strafrecht. Daar hebben advocaten een heel uitdrukkelijke opdracht: ervoor zorgen dat hun cliënt vrijkomt. Daar mag je niet alles voor doen. Het moet passen binnen wet- en regelgeving. Maar het is een door iedereen gerespecteerde taakinving.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Hoe zit het met die taakopdracht van de belastingadviseur? U bent belastingadviseur. U zit ook op zo'n positie binnen PwC dat ik denk: u bent niet naïef, anders was u daar niet gekomen. Snapt u een beetje mijn verwondering?

Mevrouw **De Lange**:
Ik snap uw verwondering, maar tegelijkertijd – ik heb eerder ook geprobeerd om dat uit te leggen – denk ik dat het belastingregime in Nederland heel complex is. Het belastingregime is ook complex als je op het internationale vlak zit omdat soms leden van de familie buiten Nederland wonen. Een groot deel van onze tijd zijn we bezig om ervoor te zorgen dat ze in ieder geval geen dubbele belasting betalen, als je het dan toch hebt over minder belasting betalen.

De heer **Van Dam**:
Ja.

Mevrouw **De Lange**:
Het is ook best wel complex om in alle landen op het juiste moment te voldoen aan de complianceverplichtingen. Dat is ook een groot deel van datgene waar wij mee bezig zijn.

De heer **Van Dam**:
Maar laten we het eens zo invullen. In ieder geval is voorkomen dat je dubbele belasting betaalt een taakopdracht van de belastingadviseur.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Wat mij betreft is dat 100 punten. Wat zou er nog meer onderdeel van die taakopdracht kunnen zijn?

Mevrouw **De Lange**:
Voldoen aan de complianceverplichtingen en relevante jurisdicties.

De heer **Van Dam**:
Ja.

Mevrouw **De Lange**:
Dat is heel belangrijk. Er wordt dus voor gezorgd dat de juiste aangifte wordt gedaan in de betreffende landen. Als je het hebt over advisering, dan gaat het om de vraag: hoe zorg ik ervoor dat ik de klant in staat stel

om gebruik te maken van een belastingregime zoals dat bedoeld is. Laat ik het zo formuleren. Ik vind de bedrijfsopvolgingsregeling een goed voorbeeld. Dat is een regeling die we met z'n allen willen. Mijn klanten vragen mij onder andere: help mij om mij gebruik te laten maken van die regeling als er morgen iets met mij gebeurt.

De heer **Van Dam**:

Ik kan mij heel goed voorstellen dat voor uw clientèle continuïteit nog belangrijker is dan zo min mogelijk belasting betalen. Dat hebt u mij duidelijk gemaakt. Maar ik wil het iets verbreden.

Mevrouw **De Lange**:

Dat snap ik.

De heer **Van Dam**:

U zit in een kantoor waar ook in mindere mate knuffelhoekjes zijn, als ik het zo even mag zeggen, waar gewoon de bedrijven komen. Wat is de taakopdracht? Daar komt nog iets anders bij. Ik neem aan dat u ook een omzetverplichting hebt.

Mevrouw **De Lange**:

Wij hebben geen omzetverplichting. We dragen met z'n allen de verantwoordelijkheid voor een gezonde onderneming, maar ik heb geen individuele omzetverplichting.

De heer **Van Dam**:

Mag ik daarop doorvragen? Hoe werkt dat dan binnen uw bedrijf? Staat u niet aan de lat om met uw mensen een bepaalde omzet te draaien op jaarbasis?

Mevrouw **De Lange**:

Wij staan voor de verantwoordelijkheid om verantwoording te nemen voor onze onderneming en onze mensen. Daar hoort een gezonde omzet bij, maar waar de lat is ... Dat is denk ik iets te negatief.

De heer **Van Dam**:

Maar toch heel even concreet op dit punt: is er een bepaald bedrag dat u moet binnenhalen aan omzet op jaarbasis?

Mevrouw **De Lange**:

Nee, absoluut niet.

De heer **Van Dam**:

Helemaal niet?

Mevrouw **De Lange**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

En uw mensen hoeven dat ook niet?

Mevrouw **De Lange**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Als u een jaar niet voldoende binnenhaalt, dan is het niet zo ...

Mevrouw **De Lange**:

Dan is het niet einde oefening, absoluut niet.

De heer **Van Dam**:

Nee. Maar even terug naar de taakopdracht. Die beweegt zich rond de klanten. Dan heb ik het niet alleen over uw specifieke segment, maar over wat het in het algemeen inhoudt. U zegt dat dubbele belasting voorkomen een job is. Ervoor zorgen dat men de compliance-eisen haalt, in Nederland en elders; dat is een klus.

Mevrouw **De Lange**:

We leggen uit hoe de belasting werkt in verschillende landen en welke incentives er zijn. We laten dat spectrum zien. Vervolgens bepalen we in gesprek met de klant of zo'n incentive past binnen de strategie van de onderneming. Dat kan betekenen dat je in een land inderdaad minder betaalt dan het statutaire tarief, maar dan is dat voorzien in wet- en regelgeving en dan past dat bij de strategie van de klant.

De heer **Van Dam**:

Snapt u mijn verbazing over het feit dat u niet gewoon zegt: ...

Mevrouw **De Lange**:

Ja, ik snap uw verbazing.

De heer **Van Dam**:

... zo min mogelijk belasting betalen.

Mevrouw **De Lange**:

De primaire drijfveer van mijn klanten is niet om zo min mogelijk belasting te betalen. Ik denk dat dit ondertussen niet alleen voor mijn klanten geldt. Ik denk dat steeds meer bedrijven en steeds meer mensen – ik zeg niet «iedereen» – zo min mogelijk belasting betalen niet meer als primaire drijfveer hebben.

De heer **Van Dam**:

Dat kan ik mij nog voorstellen van de klanten, maar als ik nu naar een belastingadviseur ga, kan ik mij niet zo goed voorstellen dat de belastingadviseur dat niet als primaire drijfveer heeft. Het is heel mooi om te horen dat u ook die andere dingen doet, inclusief compliance.

Mevrouw **De Lange**:

Ik zou u graag een antwoord geven dat niet tot verwondering leidt. Als ik kijk naar wat ik de hele week doe ... Ik zit niet achter mijn wetboek te knippen en te plakken en te kijken: als ik dit doe, dan ... Dat doe ik absoluut niet. Ik heb te maken met klanten. Zij hebben vraagstukken. Zij gaan door transformatieprocessen heen. Wij proberen die klanten te begeleiden bij die transformatieprocessen. Daar hoort fiscaal advies bij. Dat kan soms ook betekenen dat ze gebruikmaken van de incentives die er zijn, passend binnen de strategie.

De heer **Van Dam**:

U zei net aan de hand van een voorbeeld dat u het fijn vindt als er heldere wet- en regelgeving is. Dat hebt u wel vaker gezegd. Ik heb daar twee vragen over. We hebben hier iemand van de Belastingdienst gehad die zei: wij vinden het juist wel fijn als er meer een open norm is omdat dit ook een soort wendbaarheid in de concrete situatie geeft. Wat is uw reactie daarop?

Mevrouw **De Lange**:

Ja, dat snap ik, maar tegelijkertijd heb je met een wetsvoorstel een bepaald doel voor ogen en wil je dat dit doel bereikt wordt. Hoe duidelijker het is wat dat doel is en wat de kaders zijn, hoe groter de effectiviteit van de regeling is. Ik snap dat er gezegd wordt: als er iets van een open norm is, geeft dat ons in ieder geval de ruimte om mee te bewegen met een veranderend maatschappelijk oordeel op het moment dat de wetgeving nog niet is veranderd. Ik denk dat je er recht aan doet als je zo snel mogelijk die wetgeving aanpast aan het nieuwe kader. Ik begrijp dus waar die opmerking vandaan komt. Tegelijkertijd denk ik: oké, het is wel zaak om zo snel mogelijk de wetgeving aan te passen aan de nieuwe norm.

De heer **Van Dam**:

Maar je hebt toch ook de geest van de wet, de bedoeling van de wetgever?

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt. Daarom zeg ik ook dat het belangrijk is dat goed wordt uitgelegd wat de doelstelling is van de wet. Dan kom je bij het doel en de strekking. Dat is ook ons kader. Maar een regeling die we vandaag vanuit de politiek wenselijk vinden, vinden we morgen misschien niet wenselijk. Dan verandert de norm en dan moeten we de wet meeveranderen.

De heer **Van Dam**:

Goed. Ik wil met u door naar het volgende. U bevindt zich in een groot kantoor. Kunt u aangeven wat voor beroepen zich met uw beroep in dat kantoor bevinden? U zei net al iets over accountants, maar kunt u dat nog wat specificeren?

Mevrouw **De Lange**:

Wij zijn een multidisciplinair kantoor met in principe drie grote groepen: accountants, belastingadviseurs en iedereen die het belastingvak uitoefent en consultants.

De heer **Van Dam**:

Organisatieadvies.

Mevrouw **De Lange**:

Onder andere.

De heer **Van Dam**:

Zijn er bij PwC geen notarissen in dienst?

Mevrouw **De Lange**:

We hebben wel juristen in dienst, maar we hebben geen notarissen in dienst.

De heer **Van Dam**:

Waar ik naartoe wil, is het toezicht op de sector. Onder wat voor toezicht staat u als belastingadviseur?

Mevrouw **De Lange**:

Wij staan volgens mij onder toezicht van alle gebruikelijke instellingen als het gaat over de acceptatie van onze klanten. En veel van ons zijn verbonden aan de NOB. We hebben ons aan die regels te conformeren.

De heer **Van Dam**:
Wat zijn de gebruikelijke instanties die u bedoelt?

Mevrouw **De Lange**:
Wat is het? BFT?

De heer **Van Dam**:
En FIU.

Mevrouw **De Lange**:
U overvraagt mij een beetje.

De heer **Van Dam**:
Wat doet u met die instanties? Wanneer komen die voor u in beeld?

Mevrouw **De Lange**:
De individuele instantie komt voor mij persoonlijk niet zo snel in beeld. We hebben een grote afdeling binnen PwC die zich bezighoudt met compliance en onafhankelijkheid. Zij heeft ook contacten met die instellingen. Wij zien dat terug in de individuele cliëntacceptatie. Op het moment dat ik een nieuwe cliënt heb, moet ik aan bepaalde verplichtingen voldoen. We moeten ervoor zorgen dat we de klant kennen. Maar persoonlijk heb ik geen contact met de instellingen die toezicht houden op ons als organisatie.

De heer **Van Dam**:
Maar u moet dus weten met wie u zaken doet en dat moet u intern kunnen uitleggen.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Oké. Hebt u er moeite mee te ontdekken wie uw klant is? Hebt u daar weleens problemen mee?

Mevrouw **De Lange**:
Nee, we proberen ... Dat is inherent aan mijn praktijk. De meeste families zijn natuurlijk best wel bekend, in ieder geval in hun directe omgeving.

De heer **Van Dam**:
Moet u ook toezicht houden op geldstromen die tussendoor voorbijkomen?

Mevrouw **De Lange**:
U moet iets beter uitleggen wat u bedoelt.

De heer **Van Dam**:
Ik kan mij voorstellen dat het in uw adviespraktijk om concreet geld gaat dat op een gegeven moment vrijkomt, loskomt of voorbijkomt. Moet u daar ook een oordeel over vormen? Moet u beoordelen of het legaal of illegaal is?

Mevrouw **De Lange**:
Net als ieder ander heb ik de plicht om dingen te melden als het gaat om een ongebruikelijke transactie. Maar wij, en zeker ik, bemoeien ons niet met betalingsverkeer van klanten.

De heer **Van Dam**:

Op het moment dat u ... We hebben dat hier vaker de bouwtekening genoemd. Een van de eindproducten van het contact met uw cliënt is dat u wellicht een bepaalde structuur bedenkt. Wat doet u op dat moment? Wat gaat er dan gebeuren?

Mevrouw **De Lange**:

Dat is voor ons juist geen eindpunt. Wij geloven heel erg dat we de klant vanaf het advies tot en met de implementatie zouden moeten begeleiden.

De heer **Van Dam**:

Maar het is wel een product.

Mevrouw **De Lange**:

Sorry?

De heer **Van Dam**:

Het is denk ik wel een product in uw advisering.

Mevrouw **De Lange**:

Dan gaan wij de klant helpen om de relevante partijen te benaderen om uiteindelijk tot de wijziging van de structuur of de opzet van de structuur te komen.

De heer **Van Dam**:

Wat zijn voor u relevante partijen? Kunt u daar een aantal van noemen?

Mevrouw **De Lange**:

Dat is veelal het notariaat. Soms moeten we de bank informeren over wat we gaan doen, omdat die dat ook belangrijk vindt. In sommige situaties is het een trustkantoor.

De heer **Van Dam**:

Om eens bij de notaris te beginnen: hebt u een huisnotaris waar u dat mee doet?

Mevrouw **De Lange**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Dat kan willekeurig welke notaris zijn?

Mevrouw **De Lange**:

Ja. Sterker nog, ik vraag aan de klant: met wie wil je werken?

De heer **Van Dam**:

Oké. Hoe is het contact met de notaris?

Mevrouw **De Lange**:

Goed.

De heer **Van Dam**:

Dat is fijn. Maar hoe zoekt u contact? Neemt u contact met de notaris op of doet uw cliënt dat?

Mevrouw **De Lange**:

Dat wisselt ook. Het hangt er een beetje van af. Ik vraag altijd: met wie wil je dat we werken; leg jij contact met diegene of leggen wij contact met diegene? Dat wisselt dus.

De heer **Van Dam**:

Hoe wordt de notaris geïnformeerd over wat er gebeuren moet?

Mevrouw **De Lange**:

Ik zal een voorbeeld geven. Stel dat we zeggen dat er een herstructurering moet plaatsvinden op het niveau van de aandeelhouders. We hebben natuurlijk wel juristen in dienst. Dan denken we na over de vraag welke stappen zouden moeten worden gezet. Met dat stappenplan gaan we in gesprek met de notaris.

De heer **Van Dam**:

Wat is uw ervaring met de manier waarop de notaris naar uw advies kijkt?

Mevrouw **De Lange**:

Die is vaak best wel kritisch. Die stelt vragen als: kan dit zo, moet dit zo of moeten we dit anders doen? Dat is prima. Samen komen we tot een beter product.

De heer **Van Dam**:

Heeft de notaris weleens een advies van u bekritiseerd en aangepast?

Mevrouw **De Lange**:

Nog nooit.

De heer **Van Dam**:

U zegt dus «nog nooit». U had het ook over trustkantoren.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Hoe legt u daar contact mee?

Mevrouw **De Lange**:

Ook daarbij stel ik de klant de vraag: met wie zou je dit willen doen? Dan leg ik contact met het kantoor.

De heer **Van Dam**:

Ik neem aan dat bijna al uw klanten zeggen: ik weet iets van biefstukken af, maar ik weet niets van trustkantoren.

Mevrouw **De Lange**:

Daar doet u de klant misschien tekort mee. Zeker een aantal jaren geleden hadden nog veel kantoren een natuurlijke verbinding met een bank. We leggen dus contact. Soms ken ik iemand ...

De heer **Van Dam**:

Hebt u een vast trustkantoor waar u zaken mee doet?

Mevrouw **De Lange**:

Nee, ook dat niet.

De heer **Van Dam**:

Zijn er wel een aantal vaste trustkantoren waar u zaken mee doet?

Mevrouw **De Lange**:

Je ziet wel dat we met sommige partijen meer werken dan met andere.

De heer **Van Dam**:

Welke criteria hanteert u daarbij?

Mevrouw **De Lange**:

Uiteindelijk is het belangrijk dat het een partij is die haar vak verstaat en dat we het vertrouwen hebben dat zij doet wat zij moet doen en dat zij dat goed en op een zorgvuldige manier doet.

De heer **Van Dam**:

Met welke kantoren werkt u?

Mevrouw **De Lange**:

Wij werken onder andere met Intertrust. Ik werk soms met Citco. Ik werk vooral met de grote kantoren.

De heer **Van Dam**:

Zijn er ook kantoren waarmee u beslist niet zou willen werken?

Mevrouw **De Lange**:

Ongetwijfeld. Maar als u mij om namen vraagt, zeg ik dat ik die niet heb. Ik heb niet zoiets van: daar zou ik zeker geen zaken mee doen.

De heer **Van Dam**:

Hebt u slechte ervaringen met trustkantoren?

Mevrouw **De Lange**:

In de zin van dat ze niet de zorgvuldigheid betrachten die wij graag zouden zien? Wat bedoelt u?

De heer **Van Dam**:

Ja, of dat ze uw klanten bij nader inzien andere dingen adviseren dan de dingen die goed voor ze zijn. Hebt u slechte ervaringen met trustkantoren?

Mevrouw **De Lange**:

Ik zit na te denken. Nee, niet langs de lijn dat ze dingen adviseren ...

De heer **Van Dam**:

Langs welke lijn wel?

Mevrouw **De Lange**:

Ik zit te denken of ik slechte ervaringen heb. Die ervaringen zijn niet zodanig dat ik denk: hier moet ik weg vandaag. In ieder bedrijf gaan dingen soms weleens beter dan anders. Dat is inherent aan een onderneming.

De heer **Van Dam**:

Ja, weet u, met uw antwoorden kan ik uiteindelijk ... Het is allemaal een beetje ... Snapt u wat ik bedoel?

Mevrouw **De Lange**:

Ja, ik snap wat u bedoelt, maar ik heb niet tien kantoren waar ik dagelijks mee werk. Ik kan u dus ook geen ander antwoord geven.

De heer **Van Dam**:

Mijn punt is: ik denk dat u bij PwC aardig hoog in de boom zit. Dat klopt toch?

Mevrouw **De Lange**:

Ik ben partner bij PwC.

De heer **Van Dam**:

In uw antwoorden beperkt u zich heel erg tot de familiebedrijven. Ik zou bijna «knusse familiebedrijven» willen zeggen. Ik snap al uw antwoorden daarover wel. Maar de wereld is groter dan dat, ook bij PwC.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt.

De heer **Van Dam**:

U kiest er kennelijk voor om het in de beantwoording te beperken tot uw heel directe eigen ervaringen in uw marktsegment. Dat is toch juist?

Mevrouw **De Lange**:

Volgens mij was dat ook de vraag die mij gesteld werd: denk aan de voorkant. Ik wil hier toch op reageren. Wij zijn met 160 partners en directors. Die hebben allemaal hun eigen praktijk. Die praktijk vullen ze op hun eigen manier in. Die diversiteit is denk ik ook de kracht van onze organisatie. Tegelijkertijd acteren ze allemaal binnen hetzelfde kader. Ik werk niet met tien trustkantoren. Ik zie en spreek hen niet dagelijks, maar ik bespreek ook niet met mijn collega's of zij concreet slechte ervaringen hebben. Dat is geen onderdeel van onze communicatie.

De heer **Van Dam**:

Maar u zit met z'n allen in één groot kantoor.

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Op de gevel staat «PwC».

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt.

De heer **Van Dam**:

Je staat met elkaar in de lift. Je hebt misschien vakinhoudelijk overleg met elkaar. Je hebt met elkaar – hoe noemde u dat ook alweer? – dat taxpunt waar je iets kunt voorleggen.

Mevrouw **De Lange**:

De opiniecommissie.

De heer **Van Dam**:

Ja. U bent partner. Er is toch wel een koffiezetapparaat waar u elkaar weleens tegenkomt?

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt, maar ik ben geen onderdeel van het bestuur van de belasting-adviespraktijk. Ik denk dat het belangrijk is om dat vast te stellen. Natuurlijk heb ik een koffiezetapparaat, maar daar wordt niet gezegd: ik

heb problemen met dit of dat trustkantoor. Dat is geen onderwerp van gesprek.

De heer **Van Dam**:

Maar nu bent u als enige van uw kantoor uitgenodigd om hier te verschijnen. Hoe hebt u dat voorbereid? Hebt u met elkaar daarover gesproken? Of bent u juist in afzondering geplaatst de afgelopen weken?

Mevrouw **De Lange**:

Ik ben niet in afzondering geplaatst. Maar uw vraag richt zich volgens mij met name op familiebedrijven en vermogende particulieren. Zo heeft de heer Nijboer het gesprek ook geopend. Hier kan ik u iets over vertellen. Ik heb ook aangegeven dat voor onze hele praktijk een kader geldt waarbinnen we moeten acteren. Maar ik heb geen zicht op hoe een individuele partner zijn individuele praktijk invult.

De heer **Van Dam**:

Maar dan heb ik toch een heel concrete vraag. Hebt u binnen uw organisatie ook collegiaal overleg?

Mevrouw **De Lange**:

Ja, wij hebben collegiaal overleg, maar dat zie je vaak binnen datzelfde segment. Ik heb dus geen collegiaal overleg over de inhoud van een dossier met iemand die een multinational bedient.

De heer **Van Dam**:

Ik vind het heel moeilijk te begrijpen dat je niet weet hoe er buiten je eigen wereld wordt gekeken naar trustkantoren.

Mevrouw **De Lange**:

U vraagt mij of ik concreet slechte ervaringen heb. Die heb ik niet. Dat is volgens mij een antwoord op uw vraag.

De heer **Van Dam**:

Dan zal ik de vraag nog een keer breder stellen. Heeft uw kantoor slechte ervaringen met trustkantoren?

Mevrouw **De Lange**:

Ook daarop moet ik antwoorden: het is niet zo dat ik dat heel concreet weet, wat er gezegd wordt. Ik denk wel dat er kantoren zijn waarmee wij primair misschien minder snel zaken zouden doen, in vergelijking met andere kantoren. Maar ik heb oprecht geen inzicht in die individuele praktijken.

De heer **Van Dam**:

Ik heb op dit moment geen vragen meer.

De heer **Nijboer**:

Het is aangekondigd het niet te doen, maar ik vind het wel netjes om aandacht te besteden aan uw openingsstatement en om te vragen naar het wetsvoorstel ten aanzien van de uiteindelijke belanghebbende. Daar hebt u ook over gepubliceerd. Die publicatie hebben wij natuurlijk gelezen. De wetgeving wordt steeds aangepast, opdat de belanghebbende voor instanties beter te achterhalen is. Er is ook discussie over de openbaarheid. Wat is precies uw bezwaar hiertegen?

Mevrouw **De Lange**:

Laat ik vooropstellen dat transparantie en inzicht voor relevante instanties een groot goed is. Daar staan wij achter en dat ondersteunen wij. Dat gaat ook ons helpen, waar dat nodig is. Maar wat je ziet, merkt, proeft en hoort bij familiebedrijven ... Er is geen enkele discussie over de vraag of er transparantie moet zijn over wat de onderneming doet. Maar de vraag die hierbij op tafel ligt is: hoe heeft een gezin vervolgens dat bezit en dat bedrijf verdeeld? Die informatie komt dadelijk op straat te liggen en is beschikbaar voor iedere willekeurige derde. Dat heeft best wel wat impact op de privacy van betreffende gezinnen. Het register ondersteunen wij. Dat is buitengewoon belangrijk. Het is goed dat het er komt. Wij hebben alleen grote problemen met de openbaarheid voor iedere willekeurige derde.

De heer **Nijboer**:

Het probleem van het niet openbaar zijn betreft het volgende. Het verhullen van de uiteindelijke belanghebbende werd op grote schaal gedaan. Een van de aanleidingen van deze commissie was de Panama Papers. Een belangrijk bijproduct daarvan is ellende, criminaliteit ...

Mevrouw **De Lange**:

Dat snap ik. Wij snappen dat dilemma heel goed. Ik begrijp ook heel goed dat er gezocht wordt naar een manier om te voorkomen dat wat daar gebeurd is, nog een keer gebeurt. Maar die transparantie heeft ook een keerzijde. Daar vragen we aandacht voor.

De heer **Nijboer**:

Hoe groot is het probleem van de privacy? Veel mensen weten toch wel of iemand zoon of dochter is van iemand die een groot bedrijf in Nederland heeft? Dat zijn toch geen onbekende ...

Mevrouw **De Lange**:

Ik geef alleen door wat ik terugkrijg. Mensen zeggen dat ze het toch heel ingewikkeld vinden dat het voor ieder willekeurig persoon toegankelijk is. Ik denk dat men vaak wel weet of iemand onderdeel is van zo'n familie, maar het is in de wereld niet duidelijk hoe het verdeeld is binnen zo'n gezin of hoe het werkt binnen zo'n gezin.

De heer **Nijboer**:

Moet dat naar uw oordeel zwaarder wegen dan het belang van het voorkomen van ...?

Mevrouw **De Lange**:

De vraag die wij daar neerleggen is: kun je daar niet iets meer balans in brengen, zodat het doel wordt bereikt dat je wilt bereiken – nogmaals, dat is buitengewoon belangrijk – en je tegelijkertijd rekening houdt met de privacy van gezinnen. Zij geven zelf ook aan dat ze dat heel ingewikkeld vinden.

De heer **Nijboer**:

Het probleem met kwaadwillenden is vaak dat zij, als je ze ruimte biedt, een hele set aan constructies gebruiken via allerlei landen met allerlei deelnemingen, met kleine percentages e.d. – we hebben hier van alles en nog wat langs zien komen – zodat ze uiteindelijk niet meer te achterhalen zijn. Dat is het probleem.

Mevrouw **De Lange**:

Dat begrijp ik, maar tegelijkertijd zou je het volgende kunnen zeggen. Op het moment dat voor hen duidelijk is dat het alleen bij die instanties ligt waarvoor het primair relevant is – zij hebben daar overigens geen bezwaar tegen; zij zijn nu ook transparant in hun aangifte – is er geen aanleiding om een uitweg te zoeken.

De heer **Nijboer**:

Het probleem is dat het in Panama of Curaçao is geregistreerd. De Belastingdienst moet dat ophalen. Nou, we hebben ze hier gehoord. Sommige landen werken een beetje mee. Dat het uiteindelijk niet bekend is bij de instanties, is het probleem.

Mevrouw **De Lange**:

Ik begrijp het dilemma heel goed. Desalniettemin is er een keerzijde aan de transparantie. Die geven we mee.

De heer **Nijboer**:

U benadrukt de keerzijde. U laat het aan de politiek ...

Mevrouw **De Lange**:

... om daarin een afweging te maken.

De heer **Nijboer**:

Dat is overigens ook geen keuze. Maar u zou het onverstandig vinden als de politiek zegt dat het toch transparant moet zijn.

Mevrouw **De Lange**:

Ik zou het onverstandig vinden als het transparant zou zijn naar iedere willekeurige derde.

De **voorzitter**:

Een aantal collega's willen u nog vragen stellen.

Mevrouw **Leijten**:

Als antwoord op een vraag van mijn collega Van Dam gaf u een rijtje van zaken die u tot uw taken acht. Op nummer 2 stond aangifte doen zoals het hoort en binnen de kaders zoals het in dat land bedoeld is. Tegelijkertijd zegt u dat u uw familiebedrijven bedient vanuit het perspectief van erfopvolging en continuïteit en dat u niet gebruikmaakt van buitenlandse vennootschappen die tot doel hebben, daar vermogen te zetten om dat te laten renderen. Hoeveel van uw 50 klanten zijn multinationale familiebedrijven?

Mevrouw **De Lange**:

Een stuk of vijf, zes, zeven?

Mevrouw **Leijten**:

Dus 10% van uw klanten heeft daadwerkelijk activiteiten buiten Nederland ...

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

... en daarmee belang om goed in beeld te hebben hoe dat zit met de belastingen daar.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

Mevrouw **Leijten**:
Toch is het tweede punt waarop u adviseert het buitenland.

Mevrouw **De Lange**:
Nee, ik heb volgens mij gezegd dat het belangrijk is om te voldoen aan de complianceverplichtingen in alle relevante landen, waaronder Nederland.

Mevrouw **Leijten**:
Ja, maar goed, mijn vervolgvraag zou de volgende zijn, want deze zin hebt u al vier keer uitgesproken. 10% van uw klantenbestand heeft daadwerkelijk activiteiten in het buitenland. Hoeveel van uw klanten hebben een constructie in het buitenland?

Mevrouw **De Lange**:
De vraag is even wat ik onder ... Maar goed, laat ik zeggen ... Hoeveel van ... Ja, ik zit even te zoeken naar ...

Mevrouw **Leijten**:
Hoeveel klanten hebben hun vermogen lopen via een buitenlandse constructie?

Mevrouw **De Lange**:
Als het niet gaat om de materiële ondernemingen, is dat op één hand te tellen.

Mevrouw **Leijten**:
Ook 10%?

Mevrouw **De Lange**:
Maximaal.

Mevrouw **Leijten**:
Toch is de tweede opdracht die u hebt binnen uw segment – over daarbuiten kunt u weinig zeggen – aangifte doen en voldoen aan de eisen van transparantie in het buitenland.

Mevrouw **De Lange**:
Nee, volgens mij heb ik gezegd: voldoen aan de eisen van complianceverplichtingen in alle relevante jurisdicties. Daar hoort ook Nederland bij. Voor heel veel klanten is het uitsluitend Nederland en voor een aantal klanten is het in Nederland en in het buitenland. Ik heb ook familiebedrijven waarbij het bedrijf weliswaar zijn mainpoint in Nederland heeft, maar waarbij kinderen op een gegeven moment uitvliegen naar het buitenland. Ook daarbij is de vraag hoe we ervoor zorgen dat zij goed aangifte doen voor dat kind in het buitenland.

Mevrouw **Leijten**:
Maar het aantal gevallen met een buitenlandse connectie is op één hand te tellen.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Dus laten we het even zo zeggen. U hebt 50 klanten: familiebedrijven en complexe vermogende families. Vijf daarvan hebben daadwerkelijk activiteiten in het buitenland en van vijf daarvan wonen er mensen in het buitenland. Voor de rest zijn er geen buitenlandse constructies.

Mevrouw **De Lange**:

Nee, volgens mij heb ik dat niet gezegd. Er worden heel veel getallen opgeteld. Ik heb gezegd dat een aantal families – zeg een stuk of vijf, zes – echt een materiële onderneming buiten Nederland hebben. Een aantal van mijn klanten maakt nog gebruik van een structuur via het buitenland. Een aantal families – soms komt dat samen – hebben één of meerdere aandeelhouders in het buitenland wonen.

Mevrouw **Leijten**:

U zei namelijk ook dat er steeds minder gebruik wordt gemaakt van het buitenland als het gaat over afgezonderd particulier vermogen. U zei dat dit de afgelopen jaren ook niet meer geadviseerd wordt.

Mevrouw **De Lange**:

Volgens mij heb ik gezegd dat er minder gebruik wordt gemaakt van een afgezonderd particulier vermogen, maar niet specifiek in het buitenland. Volgens mij heb ik het daar niet over gehad. Wat is eigenlijk een afgezonderd particulier vermogen? Dat is een afspraak tussen aandeelhouders en eigenaren of voormalige eigenaren over de wijze waarop ze gezamenlijk omgaan met dat vermogen. Daarvoor is de vestigingsplaats helemaal niet relevant. Het is gewoon een contractuele afspraak waar we fiscaal doorheen kijken, dus die genegeerd wordt.

Mevrouw **Leijten**:

Weet u wat zo ingewikkeld is? Wij zijn op zoek naar constructies en nodigen hier experts uit. Op het moment dat er in vaagheden en algemeenheden gesproken wordt, waarbij er twee zaken worden gezegd die eigenlijk met elkaar in tegenspraak zijn, willen we daar meer van weten. U zegt dat er minder gebruik wordt gemaakt van het buitenland en dat dit niet meer wordt geadviseerd.

Mevrouw **De Lange**:

Ik zei dat er minder gebruik wordt gemaakt van het buitenland. We adviseren dat steeds minder en in sommige gevallen überhaupt niet meer. Ik zoek een beetje naar waar nou die precieze tegenstelling zit.

Mevrouw **Leijten**:

Als het gaat over uw taakopdracht, wat u doet voor uw cliënten, zegt u als eerste dat dit het vermijden van dubbele belasting is, als tweede dat dit aangifte doen is zoals dat in alle jurisdicties bedoeld is en als derde dat dit gaat over erfopvolging en continuïteit van vermogen of onderneming. Het is een belangrijk onderdeel van uw werk en uw advisering. Tegelijkertijd zegt u dat het belang van het buitenland nihil is.

Mevrouw **De Lange**:

Dat zeg ik niet.

Mevrouw **Leijten**:

Of steeds kleiner.

Mevrouw **De Lange**:

Volgens mij heb ik het volgende gezegd. U startte uw vraag met «wij zijn op zoek naar constructies in het buitenland», maar ik denk dat de realiteit is dat die steeds minder geadviseerd worden, überhaupt in de markt, ook door ons en zeker ook door mij. Het gebruikmaken van het buitenland in de manier waarop u doelt of die u beschrijft, gebeurt steeds minder. Tegelijkertijd zie je binnen Nederlandse families en Nederlandse familiebedrijven dat ze steeds meer internationale footprint krijgen. Daar horen ook gewoon complianceverplichtingen bij in het buitenland. Ik heb het dan niet over fiscale constructies, maar gewoon over operating business. Tegelijkertijd zie je dat die familie vaker uitvliegt.

Mevrouw **Leijten**:

Maar dit hebt u allemaal al een paar keer gezegd.

Mevrouw **De Lange**:

Ja, maar ik zoek een beetje ...

Mevrouw **Leijten**:

Ik stel een concrete vraag. Deze algemene zaken hebt u allemaal al gezegd. Op mijn concrete vraag hoeveel van die familiebedrijven daadwerkelijk buitenlandse activiteiten hebben, antwoordt u dat dit er vijf zijn.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Ik vraag concreet hoeveel complexe vermogens en familiebedrijven er connecties in het buitenland hebben omdat daar iemand woont, en dan zegt u dat dit er ...

Mevrouw **De Lange**:

... een stuk of vijf zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Precies. Die tel ik voor het gemak bij elkaar op. Daarmee kom ik tot tien.

Mevrouw **De Lange**:

U hebt nog een vraag gesteld, namelijk hoeveel mensen een fiscale structuur in het buitenland hebben, niet primair een operationele structuur. Daarop heb ik geantwoord: vijf. Daarmee zit ik op vijftien. Soms gaat dat samen.

Mevrouw **Leijten**:

Oké, 15 van de 50. Prima.

Er wordt gezegd dat bij een vermogen van 5 miljoen – dat komt uit internationaal onderzoek en uit de lekken die we allemaal hebben gezien, waarvan analyses worden gemaakt – een derde daarvan via buitenlandse structuren wordt weggezet, al dan niet uit het zicht wordt gehouden. Herkent u dat?

Mevrouw **De Lange**:

Ik herken dat niet uit mijn praktijk. Ik lees het, dus het zal zo zijn, maar ik herken het dus niet uit mijn praktijk.

Mevrouw **Leijten**:

Dat was de vraag.

U stelt hier dat u binnen de wet en binnen de interpretatie van de wet werkt. U zei: dat is wat ik mijn klanten kan aanbieden. Maatschappelijke normen veranderen, en dan legt u de bal bij ons door te zeggen dat het aan de wetgever is om dat te veranderen. Ik snap dat volledig. Tegelijkertijd zijn u en uw collega's als belastingadviseurs een heel actieve speler in het belobbyen van de politiek inzake belastingregels. Past dat bij elkaar?

Mevrouw **De Lange**:

Dat past ... Nee, laat ik het anders zeggen: dat past niet per definitie niet bij elkaar. Ik denk dat wij ons bewust zijn van de kennis en expertise die wij hebben. Die stellen wij altijd graag ter beschikking om uiteindelijk in een wetgevingsproces te kunnen delen. Wij zijn er met z'n allen bij gebaat dat de wetgeving zo goed mogelijk is en zo goed mogelijk werkt voor het doel waarvoor die bedoeld is.

Mevrouw **Leijten**:

U legde net uit dat als er een wet in werking was getreden, de praktijk was dat u ging kijken wat dat betekent voor uw klanten. U belde vervolgens uw klantenbestand voor de voordelen die daaruit kwamen. Tegelijkertijd zegt u tegen ons – ik begrijp dat heel goed; dat is namelijk hoe het werkt – dat het aan ons is om maatschappelijke normen, die veranderen door onder meer al die lekken, in wetgeving om te zetten. U maakt gebruik van de wet voor uw klanten en zegt tegen de politiek dat zij voor goede wetten moet zorgen. Bij de lobby gaat het niet alleen over kennis en expertise, maar ook over opvattingen, over invullingen, over niet doen, over anders doen. De lobby van de belastingadviseurs op de wetgeving is gigantisch. Past dat?

Mevrouw **De Lange**:

Ik heb daarop eerder gezegd dat dit niet per definitie niet past. Die lobby kan ook bijdragen aan een betere wet.

Mevrouw **Leijten**:

De maatschappelijke opvatting verandert buiten de belastingadviseurs om, want dat komt uit lekken en uit het transparanter worden van allerlei situaties zoals die zijn. Ook gaat het om de toepassing van wetten, wat uw taak is. Tegelijkertijd veranderen er dingen in de politiek. Dan komen juist degenen die de wet gebruiken voor hun klanten met de boodschap om de wet niet te veranderen of minder te laten veranderen.

Mevrouw **De Lange**:

Of anders te laten veranderen; ik denk dat dat ook belangrijk is. Het is belangrijk dat als er op een bepaald terrein een wetsvoorstel ligt, dit met heel veel expertise is geschreven en bedacht. Tegelijkertijd hebben we met z'n allen geconstateerd dat het best lastig is om een wetsvoorstel te schrijven dat helemaal dicht is omdat er uiteindelijk in de praktijk mee gewerkt wordt. Zo gaat dat heel vaak. Je komt dan in de situatie terecht dat je denkt: hoe werkt dat nu; daar lijkt deze bepaling niet goed voor geschreven te zijn. Onze lobby aan de voorkant draagt ook heel vaak bij: volgens ons is dit de doelstelling die jullie willen bereiken; die onderschrijven wij, maar zoals het er nu staat, denken wij dat er in de praktijk best situaties zijn waarin dat anders gaat uitwerken. Het is niet altijd in het negatieve. Tegelijkertijd hebben we – dat gaat inderdaad ook buiten mijn primaire praktijk, maar voor een stuk ook weer niet – met z'n allen een

belang in dit land, namelijk om een gezonde economie te hebben. Daarbij hoort een goed fiscaal systeem.

Mevrouw **Leijten**:

Daar is-ie weer: het vestigingsklimaat.

Mevrouw **De Lange**:

Het vestigingsklimaat.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is een belangrijke adviestak van de NOB, uw belangenorganisatie.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Ja. Is dat de belangenorganisatie van de belastingadviseurs?

Mevrouw **De Lange**:

Ik denk het wel, maar u overvraagt mij.

Mevrouw **Leijten**:

Als iets voor de rechter kan komen of als iets eigenlijk in het grijze gebied van de belastingwetgeving valt, kun je met een pleitbaar standpunt een boete van de Belastingdienst voorkomen, maar dan kan het toch nog zijn dat de Belastingdienst het aan de rechter voorlegt omdat de dienst denkt dat dit niet meer valt in het grijze of witte gebied, maar in het zwarte gebied. Als je risico loopt, wordt bekeken hoe pleitbaar dat is en hoe dat gewonnen kan worden. Aan u is gevraagd bij hoeveel procent kans op winnen dat kan. U zegt: bij fiftyfifty; dan is het namelijk more likely than not dat je het wint, dus dat kunnen we wel doen. Is dat een uitnodiging aan mensen om maar naar PwC te komen voor hun advies omdat PwC het regelt als het voor de rechter komt?

Mevrouw **De Lange**:

Nee, helemaal niet. Ik heb antwoord gegeven op een vraag en heb geprobeerd uit te leggen dat wet- en regelgeving voor ons heel belangrijk zijn, maar dat passen binnen wet- en regelgeving niet het enige kader is. We wegen dat mee in ons advies. Volgens mij is ook door de Belastingdienst gezegd dat een wetsbepaling soms op meerdere manieren is uit te leggen. De vraag die je daarbij stelt, is: als dit uiteindelijk voor een rechter komt, hoe groot schatten wij de kans dat de wet wordt uitgelegd zoals wij denken dat die uitgelegd zou moeten worden? Daar hangen wij inderdaad een opinie aan vast. Dat is absoluut geen uitnodiging – zo heb ik het zeker niet opgevat – om maar naar ons te komen.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, de vervolgvraag was waar uzelf de grens legt. Daarop hebt u geen antwoord willen geven omdat u zegt: dat weet ik niet binnen mijn kantoor. U gaf wel heel duidelijk aan dat als de klant het wil, de klant dat wil en het daarmee zijn risico is. Dat komt op mij over als «u vraagt, wij draaien». Welke grens is er? Is er ook risico voor u op het moment dat de klant zegt: ga die grens maar over; ik weet dat ik over de grenzen ga – u hebt mij goed geadviseerd – maar ik ga dit toch doen omdat ik denk dat ik dat risico wel kan lopen? Denkt u dan: nou, oké?

Mevrouw **De Lange**:

Nee, ik denk dat het belangrijk is om vast te stellen wat de grens is. Voor ons zijn wet- en regelgeving de absolute bodem. Daarbovenop hebben we nog een tweede normlaag, namelijk onze tax code of conduct. Als er een advies is waarvan wij denken dat er, als je er een opinie op krijgt, grote kans is dat de wet wordt uitgelegd zoals wij denken dat die uitgelegd zou moeten worden, dan is er de stevige basis van wet- en regelgeving. Daarbovenop komen ook die andere ...

Mevrouw **Leijten**:

Er is al een paar keer gevraagd welk percentage u hanteert. Bij 50% zegt u: nou, als de klant het wil, dan doen we het.

Mevrouw **De Lange**:

It's more likely than not. Wij hebben geen concrete ...

Mevrouw **Leijten**:

Precies. En bij 70%?

Mevrouw **De Lange**:

Dan is het een «should». Ik ga een beetje mee in de percentages die ik net hoorde.

Mevrouw **Leijten**:

Oké, dus dat herkent u eigenlijk wel.

Mevrouw **De Lange**:

Volgens mij heb ik dat niet ontkend. Volgens mij is de vraag gesteld waar ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar bij 70% zegt u ook nog: oké, ik licht de klant erover in dat het wel ...

Mevrouw **De Lange**:

Dan is er dus 70% kans dat wij gelijk krijgen. Dat lijkt mij sterker dan de 50%. De vraag is volgens mij gesteld waar de grens ligt als die naar beneden beweegt, bijvoorbeeld richting 30%, 20%, 10%. Ik heb geen exact percentage. Dat is denk ik ook lastig om precies te zeggen. Maar ik geloof niet dat die grens bij 10% ligt. Ik denk dat die hoger ligt. Zeg dat die op 30% ligt.

Mevrouw **Leijten**:

30%.

Mevrouw **De Lange**:

Maar dan is nog de volgende vraag of dat je wel moet willen. Dan kom je terug in dat kader.

Mevrouw **Leijten**:

En dan is het aan de klant. Dat hebt u uitgelegd. Het was even trekken, maar u hebt een percentage gegeven: 30.

Mevrouw **De Lange**:

Ik heb gezegd: ik kan mij voorstellen dát. Ik heb geen concreet percentage. Ik zou het u graag geven, maar ik heb het niet.

Mevrouw **Leijten**:

Dus 10% kan ook?

Mevrouw **De Lange**:
Dat kan ik mij niet voorstellen.

Mevrouw **Leijten**:
Dat is geen ja of nee.

Mevrouw **De Lange**:
Dan zeg ik in de beperktheid waarin ik hier zit: nee. Ons uitgangspunt is dat er een stevige basis moet zijn in de wet- en regelgeving. 10% past daar denk ik niet bij.

De heer **Bruins**:
Ik wil nog even naar de 5 plus 5 plus 5 van mevrouw Leijten. Vijf klanten hebben een materiële onderneming in het buitenland, vijf een constructie in het buitenland en vijf hebben een erfgenaam of een begunstigde in het buitenland. Bij elkaar opgeteld gaat het om minder dan vijftien gevallen omdat het soms samenvalt. Zitten er bij de vijf à zeven klanten met een materiële onderneming in het buitenland klanten die hun materiële onderneming in beheer hebben van een buitenlands trustkantoor?

Mevrouw **De Lange**:
Daar zitten klanten bij die in sommige landen gebruikmaken van een trustkantoor.

De heer **Bruins**:
Zorgt het trustkantoor ervoor dat het een materiële onderneming is?

Mevrouw **De Lange**:
Het trustkantoor zorgt daar niet voor.

De heer **Bruins**:
Dus als u het over een materiële onderneming hebt, hebt u het over meer dan een trustkantoor dat voldoet aan de substance-eisen.

Mevrouw **De Lange**:
Ja. Meer dan alleen papier.

De heer **Bruins**:
Ja, substance-eisen zijn meer dan alleen papier. Dat vertellen alle directeurs van trustkantoren ons. Die moeten we dan op de blauwe ogen geloven. Maar als u zegt dat het een materiële onderneming is, dan is het meer dan alleen een trustkantoor dat de jaarverslagen en de administratie doet.

Mevrouw **De Lange**:
Ja, een onderneming die ook echt bemoeienis heeft met wat daar gebeurt.

De heer **Bruins**:
Er wordt iets geproduceerd.

Mevrouw **De Lange**:
Ja, of verhuurd, of gemaakt of gedaan. Ik denk dat het belangrijk is dat de bulk van de familiebedrijven die in het buitenland een operationele organisatie hebben, gewoon een lokaal management hebben dat

onderdeel is van dat bedrijf. Er worden lokaal dingen gedaan. Soms is het een verkoopkantoor, soms wordt er iets geproduceerd en staat er een fabriek.

De heer **Bruins**:

Er is meer dan personeel in dienst van het trustkantoor.

Mevrouw **De Lange**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Het tweede punt is het toezicht. U vertelde dat de toezichthouder praat met de complianceafdeling, maar u doet het echte werk.

Mevrouw **De Lange**:

Ja, maar onze compliance- en onafhankelijkheidsafdeling controleert uiteindelijk ook ons.

De heer **Bruins**:

Dat is mijn vraag. Hoe zit die verbinding? Ze komen bij u het kantoor binnen?

Mevrouw **De Lange**:

We hebben een aantal processen. Ik vertelde net al dat op het moment ...

De heer **Bruins**:

Kort graag.

Mevrouw **De Lange**:

Op het moment dat iemand bij ons klant wordt, hebben we een systeem waarin we netjes invoeren op basis waarvan wij denken dat het een klant is die past in het profiel dat we willen bedienen.

De heer **Bruins**:

Know your customer.

Mevrouw **De Lange**:

Inderdaad, know your customer. Tegelijkertijd hebben we periodiek reviews op de dossiers: richten we onze compliance zo in zoals we met z'n allen hebben afgesproken? Daar zit een beetje die wisselwerking. Op het moment dat blijkt dat dingen niet gaan zoals we dat willen, dan volgen er maatregelen.

De heer **Bruins**:

Als ik uw woorden goed heb begrepen, kunnen we stellen dat er eigenlijk steeds minder gebruik wordt gemaakt van APV's. Het lijkt iets van voor 2010 te zijn. Klopt het dat daar steeds minder gebruik van wordt gemaakt?

Mevrouw **De Lange**:

Dat is best technisch. Ik denk dat als de wet nog iets anders zou worden geformuleerd, het APV nog beter zou functioneren voor governance. Daarbij moet je echt op zoek naar echte transparantie, waarbij we het volledig negeren.

De heer **Bruins**:

Sinds 1 januari 2010 wordt het APV toegerekend aan de inbrenger. Daar kun je van alles van vinden.

Mevrouw **De Lange**:
Het is zoals het is.

De heer **Bruins**:
Het is zoals het is. Daardoor hebben we gezien dat een heleboel trusts in feite zijn gestopt en terug naar Nederland zijn gehaald. 1 januari 2017 is de beperking van de toerekeningsstop ingegaan in het Belastingplan 2017. Het wordt nog minder interessant. Er komen steeds minder van die constructies of mogelijkheden, maar toch zegt u dat belastingbesparing eigenlijk maar bijzaak is. Hoe kan het dan dat het zo allemaal stopt terwijl het enige wat er verschilt is ...

Mevrouw **De Lange**:
Ik heb niet gezegd dat het per definitie bijzaak is. Voor mijn klanten en in mijn segment, bij de familiebedrijven, is het bijzaak geweest. Overigens was het een relevante bijzaak voor 2010. Kijk naar het volgende voorbeeld, dat ik net probeerde te geven. Die families worden steeds complexer en het is steeds moeilijker om op te schrijven in de verschillende testamenten en huwelijksvoorwaarden dat het bedrijf blijft waar het zou moeten blijven. Zo'n APV zou daarin een heel goede rol kunnen vervullen, maar die moet dan wel echt fiscaal transparant zijn. De wetgeving is heel complex en je schrijft die ook om misbruik te voorkomen. Er zou best een slag overheen mogen om echt te kunnen functioneren met het doel waarvoor het bedoeld is, namelijk governance op de langere termijn over dat vermogen.

De heer **Bruins**:
En als we de wetgeving uiteindelijk steeds helderder krijgen, hebben uw klanten nog de keuze of zij 5,39% fictief rendement aantikken in box 3 of dat zij de bedrijfsopvolgingsregeling hanteren, die helder en fair is.

Mevrouw **De Lange**:
Ja.

De heer **Bruins**:
Dat is het. Hoeveel procent van uw klanten hebben we dan gecoverd?

Mevrouw **De Lange**:
Ik denk een heel groot deel van mijn klanten.

De heer **Bruins**:
Dan wordt het wel heel simpel. Hebt u een uitstervend beroep?

Mevrouw **De Lange**:
Dat denk ik dus niet. Je ziet de wereld veranderen. Klanten hebben een vraagstuk dat soms binnen Nederland ligt en soms grensoverschrijdend is. Wij moeten hen helpen om dubbele belasting te voorkomen, zoals ik al een aantal keren heb gezegd. Wij helpen hen om te voldoen aan de verplichtingen. Ons vak gaat inderdaad veranderen. Ook wij hebben te maken met technologische ontwikkelingen. Maar hoe overzichtelijker het wordt, hoe minder er geadviseerd wordt op de gaten in de wet en des te meer uiteindelijk in kaart wordt gebracht wat de fiscale gevolgen zijn van deze voorgenomen transactie of wijziging in de structuur. Dat zal steeds meer de rol van ons werk worden. Terecht.

De heer **Bruins**:
Dank u wel.

De voorzitter:

Mevrouw De Lange, ik wil nog een paar puntjes op de i zetten. Allereerst: is er een aantal declarabele uren dat u per jaar moet maken?

Mevrouw **De Lange:**

Men vindt het prettig als ik een bepaalde norm haal, maar dan kom ik een beetje terug op wat ik eerder zei: op het moment dat ik die niet haal, is het niet zo dat ik een heel zwaar gesprek heb.

De voorzitter:

Wat is die norm?

Mevrouw **De Lange:**

Bij ons is die – ik zeg dat even voorzichtig in de rol waarin ik zit – ongeveer 900 uur per jaar.

De voorzitter:

900 uur, maal € 300 per uur.

Mevrouw **De Lange:**

Ja, dat is een gemiddeld tarief.

De voorzitter:

Wat is het marktaandeel van PwC in de markt van de 1.000 vermogende families? Uzelf hebt 50 klanten, maar wat is het aantal dat uw kantoor heeft?

Mevrouw **De Lange:**

Ik zeg dat even voorzichtig, want het is best wel lastig om daar helemaal zicht op te krijgen. Ik heb er weleens een gooi naar gedaan om er een beeld van te krijgen. Ik denk dat wij 15% van die markt bedienen.

De voorzitter:

15%?

Mevrouw **De Lange:**

Denk ik.

De voorzitter:

Er werd net een onderzoek genoemd dat ik redelijk goed ken. Dat is gedaan door een internationaal team van wetenschappers onder leiding van een Fransman. Dat heeft gekeken op basis van de Swiss Leaks, de Panama Papers en de zogenoemde inkeerregeling wat er in Scandinavië gebeurt met de assets van de rijkste promille mensen in Scandinavië. De inkeerregeling heeft betrekking op mensen die spijt hebben gekregen van het feit dat zij uit het zicht van de fiscus assets in het buitenland hebben geplaatst en dat toch in een later stadium gemeld hebben. Uit die gegevens blijkt dat een derde van de assets van deze rijke mensen buiten belastingheffing is gebleven en aan het zicht is onttrokken. Als ik naar Nederland en Scandinavië kijk, zie ik dat die elkaar qua fiscale structuur en handhaving niet veel ontlopen. PwC heeft 15% marktaandeel. Dan kan het toch niet anders zijn dan dat een substantieel deel van het vermogen van die 15% van 1.000 mensen via PwC aan het zicht van de fiscus wordt onttrokken?

Mevrouw **De Lange:**

Ik denk dat dat wel kan. Als je zegt «aan het zicht van de fiscus onttrokken» – dat is volgens mij ook wat de heren van de Belastingdienst hebben gezegd – is er dus niet transparant in de aangifte aangegeven waar een vermogen uit bestaat, dan wel of dat betrokken is bij een afgezonderd particulier vermogen. Dan onttrek je volgens mij een vermogen aan het zicht van de fiscus. Ons beleid is uiteindelijk dat wij alles netjes opgeven in de aangifte. Op het moment dat ik constateer dat een klant dat niet heeft gedaan, dan zullen wij een inkeertraject opstarten. Als de klant zegt «dat doe ik niet», dan neem ik afscheid van die klant.

De voorzitter:

Zegt u daarmee dat er concurrenten zijn, die andere negen spelers op deze markt, die daarvoor wel ruimte geven?

Mevrouw De Lange:

Dat zeg ik niet. Ik kan alleen zeggen wat ik zie. In de aangiften die wij indienen, zetten wij altijd dat kruisje. Als iemand een trustvermogen heeft, geven wij alles netjes op. Volgens mij heeft iemand het volgende hier ook eerder gezegd. Op het moment dat een klant het mij niet vertelt en ik nergens uit kan afleiden dat het zo is, is het natuurlijk heel lastig. Tegelijkertijd hebben we een heel grote inkeerdersgolf gehad in de afgelopen jaren. In mijn hele carrière heb ik één klant moeten inkeren voor overigens een overzichtelijk bedrag ten opzichte van het gehele vermogen. Dat is alles wat ik u kan zeggen.

De voorzitter:

Dus het is de schuld van de klant.

Mevrouw De Lange:

Sorry?

De voorzitter:

Het is de schuld van de klant.

Mevrouw De Lange:

Wat iemand mij niet vertelt, kan ik ook niet weten. Als ik aanleiding heb om te veronderstellen dat ik niet het hele verhaal krijg, vragen we daarop door. Als dat niet goed voelt, trekken we onze conclusies. Die transparantie is, zo kan ik niet vaak genoeg benadrukken, buitengewoon belangrijk voor ons.

De voorzitter:

Ik hoor heel goed wat u zegt, maar als wij gegevens bij elkaar brengen klopt het plaatje niet. Ergens moet dat lek zitten.

Mevrouw De Lange:

Dat begrijp ik. Maar, nogmaals, in mijn hele carrière heb ik één cliënt moeten inkeren. Ik kan het niet anders maken.

De voorzitter:

Dan wil ik u toch nog even uitnodigen om iets breder te kijken dan alleen uw eigen praktijk. Bij maatschappelijk verantwoord ondernemen hoort aan de ene kant dat je in de sphere of control, in de eigen bedrijfsvoering, op verantwoorde wijze opereert. Maar er is ook zoiets als een sphere of influence. Daar hoort denk ik ook bij dat je oordeelt over die vakgenoten die het vak bezoedelen waarop jijzelf trots bent.

Mevrouw **De Lange**:

Dat proberen wij ook te doen, maar niet in de zin van «wij vinden dit en dit». Wij stralen uit wat wij belangrijk vinden. Dat is ook een manier van invloed uitoefenen.

De **voorzitter**:

Maar daarmee zegt u: ik neem alleen verantwoordelijkheid voor wat ik binnen mijn eigen bedrijf doe; ik heb geen oordeel en daarmee wil ik niet beïnvloeden wat er gebeurt met vakgenoten die het vak bezoedelen.

Mevrouw **De Lange**:

Nee. Wij zijn ons heel bewust van onze rol in de maatschappij. Daaraan proberen we invulling te geven op een zo goed mogelijke manier door ook anders met die advisering om te gaan. Wij dragen dat ook uit. Dat blijft niet alleen binnen ons kantoor. Wij dragen dat uit en staan daarvoor. Op die manier proberen we uiteindelijk invloed uit te oefenen op het beroep.

De **voorzitter**:

Maar vindt u niet dat u, in een tijd waarin we zo veel lekken hebben gehad, er zo veel maatschappelijke verontwaardiging is en deze commissie is ingesteld, meer moet doen dan alleen het goede voorbeeld geven? Vindt u niet dat het juist belangrijk is dat vakgenoten elkaar aanspreken en veroordelen als dingen misgaan?

Mevrouw **De Lange**:

Dat snap ik, maar als u mij nu vraagt om een mening te geven over een aantal kantoren, dan vind ik dat ingewikkeld. Dat neemt niet weg dat ik vind dat onze beroepsgroep als zodanig verantwoordelijkheid moet nemen voor die groep en daar iets van moet vinden. Ik ben geen onderdeel, ook daar niet, van dat bestuur. Ik kan alleen doen wat ikzelf doe.

De **voorzitter**:

Ja, maar u kunt toch verantwoordelijkheid nemen voor uw vak, als beoefenaar van dat vak?

Mevrouw **De Lange**:

Ja, maar dat doe ik toch ook? Dat hoeft toch niet te impliceren dat ik moet vertellen ... Ik zeg niet dat ik niet tegen een individuele adviseur vertel dat hij volgens mij iets niet meer moet doen. Maar onderdeel van invloed is toch niet dat je zegt: bij deze twee kantoren is het echt heel ingewikkeld?

De **voorzitter**:

Waarom niet? Het is toch heel goed om elkaar te waarschuwen voor collega's die het werk niet goed doen?

Mevrouw **De Lange**:

Elkaar waarschuwen vind ik iets anders. Ik kan best wel tegen een individuele adviseur zeggen dat iets niet is zoals het zou moeten. Maar als ik nu zeg «kantoor A of kantoor B», dan is dat ook gebaseerd op een onderbuikgevoel. Dat maakt het lastig. Ik heb geen inzicht in wat zij exact doen.

De **voorzitter**:

Ik weet niet hoe dat proces precies werkt, maar ik merk wel dat wat u zegt, niet uniek is. Ook andere getuigen nemen die positie in. Het netto-effect

daarvan is dat het zelfreinigend vermogen en de zelfregulering echt veel te beperkt blijven. Ziet u dat dit een probleem is?

Mevrouw **De Lange**:

Ik hoor wat u zegt, maar nogmaals: ik ben geen lid van het bestuur van de NOB. Ik kan mij voorstellen dat de vraag bij de NOB ligt hoe we kijken naar de beroepsgroep en hoe we ervoor zorgen dat de beroepsgroep handelt in lijn met wat wij belangrijk vinden. Ik denk dat we moeten veranderen. Daarvan zijn we ons bewust. We zijn daar overigens nog lang niet; dat is ook de realiteit. Maar we doen daar wel ons best voor. Ik hoop dat we zo veel mogelijk mensen daarin meenemen. Ik kan mensen aanspreken in individuele casussen of als ik mensen zie, maar de realiteit is natuurlijk ook gewoon niet zo dat ik heel veel andere adviseurs iedere dag zie. Zo werkt het niet.

De **voorzitter**:

Nee, maar u hebt nu een unieke gelegenheid ...

Mevrouw **De Lange**:

... om dat uit te spreken. Nou, ik vind het belangrijk dat we dat vak veranderen. Daar staan wij ook voor.

De **voorzitter**:

Ik heb nog één vraag over wat u hebt gezegd over het UBO-register, een register dat voortvloeit uit een Europese richtlijn. U geeft aan wat cliënten tegen u zeggen. Is het niet heel belangrijk, juist omdat het om een Europese richtlijn gaat, dat alle lidstaten dezelfde mate van transparantie invoeren?

Mevrouw **De Lange**:

Dat klopt. Dat is heel belangrijk. De vraag is alleen of dat nu gebeurt.

De **voorzitter**:

Ja, maar ik zie landen – ik noemde even de Scandinavische landen – waar het al veel langer gebruikelijk is dat inkomen en vermogensbestanddelen publiekelijk toegankelijk zijn. Men weet van elkaar hoe dat zit. Toch hoor ik u pleiten voor een positie waarin die transparantie eerder beperkt wordt dan dat die zal toenemen. Ik vind dat heel belangrijk omdat we hebben gemerkt dat toezicht door formele instanties alleen niet voldoende is om ervoor te zorgen dat er op een eerlijke manier belasting wordt afgedragen. Op basis van die publieke gegevens zijn andere partijen in staat om aan de bel te trekken.

Mevrouw **De Lange**:

Wij realiseren ons ook dat er een Europese richtlijn onder ligt waarmee het kader wordt neergelegd. Daarbinnen heeft ieder land een stukje eigen invulling. Het is belangrijk dat als er een stuk transparantie is, dit ook een evenwichtige transparantie over de verschillende lidstaten is. Ik heb eerder gezegd dat ik de problematiek en de dynamiek snap en dat ik begrijp dat het heel ingewikkeld is. Maar tegelijkertijd heeft het ook heel veel impact op individuele personen. In Nederland is het vandaag nu eenmaal nog niet zo dat die informatie zo vrij toegankelijk is als in andere landen.

De **voorzitter**:

Ik zeg niet dat we in Europa één lijn moeten trekken, maar het punt is dat u opkomt voor één specifiek belang, namelijk om het buiten publieke registratie te houden. Dat is een keuze.

Mevrouw **De Lange**:

Nou, maak het niet openbaar voor iedere willekeurige derde, zoals de buurman of de buurvrouw. Zorg ervoor dat de informatie die in het register zit, zo compleet en zo goed mogelijk is. Dat is heel belangrijk.

De **voorzitter**:

U staat toch harmonisatie binnen Europa in de weg als u één invalshoek tot de uwe maakt en niet pleit voor de positie om het in heel Europa gelijk te trekken?

Mevrouw **De Lange**:

Ik begrijp wel dat we die evenwichtigheid willen in die openbaarheid, maar die is op dit moment nog niet zo evenwichtig.

De **voorzitter**:

Nee, maar die wilt u ook niet. U kiest immers één belang.

Mevrouw **De Lange**:

Ja, wij kiezen op dit moment ... Ik heb gezegd: neem mee wat de impact is op de privacy van het gezin.

De **voorzitter**:

Goed. Ik roep u toch op, voor zover ik dat kan vanuit mijn rol, om eens te reflecteren op de consequenties van de posities die worden ingenomen.

Mevrouw **De Lange**:

Ik heb gehoord wat u hebt gezegd.

Voorzitter: Nijboer

De **voorzitter**:

We zijn aan het eind gekomen van dit verhoor. Ik sluit de vergadering.

Sluiting 11.23 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 15 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Braamskamp.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 12.02 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Braamskamp. U werkt bij Citco, een trustkantoor, en u wordt gehoord als getuige door de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. Wij doen onderzoek naar fiscale constructies, zowel binnen Nederland via doorstroomvennootschappen, ook wel brievenbusmaatschappijen genoemd, als die van particulieren die hun geld elders stallen. U wordt gehoord als getuige. U hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Braamskamp de belofte af.

De voorzitter:

U staat nu onder ede. U hebt een position paper ingediend, waarvoor dank, die zal worden gepubliceerd op de website van de Tweede Kamer. U hebt aangegeven gebruik te willen maken van een openingsverklaring. Daartoe geef ik u graag de gelegenheid.

De heer Braamskamp:

Dank u. Over de trustsector is de laatste jaren nogal wat gezegd en geschreven. Ik zal mijn best doen om uw vragen vanuit mijn expertise zo goed mogelijk te beantwoorden, zodat uw commissie zich een juist beeld kan vormen van hetgeen Citco Nederland B.V. als traditionele speler in deze sector wel en niet verricht. Vooraf merk ik graag op dat ik bestuurder ben van Citco Nederland B.V., dat onderdeel is van de wereldwijd opererende Citco Group. De Citco Group is opgedeeld in een aantal verschillende divisies, waarvan het trustkantoor er een is.

Ik draag verantwoordelijkheid voor Citco Nederland B.V. en zal dus alleen antwoord kunnen geven op zaken die het trustkantoor aangaan. Als vergunninghoudend trustkantoor levert Citco Nederland B.V. administratieve diensten, zoals accounting, juridische ondersteuning, payrolladministratie en beheersactiviteiten als domicilie en directieschappen. Citco Nederland B.V. richt zich met zijn dienstverlening op internationaal opererende ondernemingen en investeringsfondsen.

Buitenlandse ondernemingen richten om verschillende bedrijfseconomische redenen doelvennootschappen op, bijvoorbeeld om investeringen te doen, om wettelijke bescherming te zoeken, om uit te breiden of te groeien. Voor het internationale bedrijfsleven biedt Nederland een aantal aantrekkelijke vestigingsvoorwaarden. Fiscaliteit speelt hierin een rol van betekenis maar kan niet los worden gezien van andere relevante factoren,

zoals de strategische ligging, een stabiele rechtsstaat, het politieke klimaat, een hoogopgeleide meertalige en gemotiveerde beroepsbevolking en de professionaliteit van de internationaal georiënteerde dienstverleningssector.

Nadat een bedrijf zich internationaal georiënteerd heeft op de vestigingsplaats en voor Nederland kiest, zijn investering vormgeeft en zijn onderneming opzet, zal het de keuze moeten maken om de onderneming zelf te beheren of het beheer uit te besteden. Een trustkantoor is vanwege de brede zakelijke dienstverlening een vaak gekozen optie. Dit wil niet zeggen dat Citco Nederland elk bedrijf als cliënt accepteert. Citco Nederland B.V. hanteert sinds jaar en dag een selectief en streng aannamebeleid voor nieuwe cliënten. Vanzelfsprekend heeft Citco Nederland B.V. zijn procedures de afgelopen decennia zelfstandig verder uitgebreid en heeft hij die ook aangepast aan de wijzigingen van internationale wet- en regelgeving en de relevante aanbevelingen van De Nederlandsche Bank (DNB). Graag ga ik hierover met u in gesprek. Ik hoop en verwacht een constructieve bijdrage te kunnen leveren aan deze parlementaire ondervraging.

De voorzitter:

Van dat laatste gaan ook wij uit. Daarom hebben we u ook uitgenodigd. De heren Paternotte en Van der Lee zullen deze ondervraging in eerste instantie doen, maar ook de andere leden kunnen u vragen stellen. Voor de eerste vraag geef ik het woord aan de heer Paternotte.

De heer Paternotte:

Mijnheer Braamskamp, u bent sinds vorig jaar mei de managing director van Citco Nederland B.V. U werkt sinds 2006 bij Citco. Hebt u op een van die twee momenten, dus toen u general manager werd of toen u er kwam werken, wat te horen gekregen over de geschiedenis van Citco?

De heer Braamskamp:

Ja. Daar ben ik zelf achter gekomen.

De heer Paternotte:

Daar bent u zelf achter gekomen.

De heer Braamskamp:

Ja, het is mij niet actief verteld als onderdeel van het binnenkomen bij het bedrijf, maar uiteraard ken ik de geschiedenis.

De heer Paternotte:

We hebben Intertrust, het grootste trustkantoor van Nederland, hier al voor ons gehad. Maar Citco, de Curaçao International Trust Company, is eigenlijk het oudste trustkantoor ter wereld. Klopt dat?

De heer Braamskamp:

Ja, dat klopt.

De heer Paternotte:

Kunt u vertellen hoe dat in 1940 is gegaan?

De heer Braamskamp:

Ja. Vlak voor de Tweede Wereldoorlog waren er multinationals die ... die ... waarvan ... Excuus. Notaris Smeets heeft een oplossing verzorgd voor Nederlandse multinationals die bezet zouden kunnen worden door de

Duitsers, wat zou betekenen dat bezittingen geconfisqueerd konden worden. Wat notaris Smeets uiteindelijk heeft gedaan, is dat hij de statutaire zetel van deze multinationals heeft verplaatst.

De heer **Paternotte**:

Om welke multinationals ging het?

De heer **Braamskamp**:

Dat kan ik u niet precies vertellen, maar het gaat om de multinationals die nu nog steeds bestaan, volgens mij.

De heer **Paternotte**:

De grote Nederlandse bedrijven als een Philips, een Unilever?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Die voor de oorlog natuurlijk al bestonden en die op deze manier voorkwamen dat de Duitsers hun zetel bezetten.

De heer **Braamskamp**:

Klopt.

De heer **Paternotte**:

Hoe is daaruit een trustpraktijk gegroeid?

De heer **Braamskamp**:

Wat ik heb begrepen, is dat notaris Smeets zijn praktijk daarna verder heeft uitgebouwd. Hij is ook actief geweest in het onderhandelen van het belastingverdrag tussen het Nederlandse Koninkrijk en Amerika. Met name daaruit is de praktijk verder opgebouwd.

De heer **Paternotte**:

Want destijds was Curaçao natuurlijk nog onderdeel van Nederland. U hebt er nog steeds een vestiging, sterker nog: het hoofdkantoor staat nog steeds op Curaçao. Eerder hebben we mijnheer Elias gehoord van United Trust, dat je een concurrent van u op Curaçao zou kunnen noemen. Hij vertelde dat er vroeger, ongeveer tot het einde van de jaren negentig, de Antillenroute was, waarvan voornamelijk Amerikaanse bedrijven gebruikmaakten. Dat was een fiscaal heel aantrekkelijke route. Dat is nu bijna twintig jaar geleden. Kunt u vertellen wat de Antillenroute inhield?

De heer **Braamskamp**:

Ik kan u dat niet precies vertellen, nee. Ik heb daar zelf nooit mee te maken gehad, maar ik mag aannemen dat er een fiscale structuringscomponent in zat.

De heer **Paternotte**:

Ja, daar gaan wij inderdaad ook van uit. Zijn de Antillen nog steeds een fiscaal aantrekkelijke plek?

De heer **Braamskamp**:

Dat kan het zijn. Het tarief is volgens mij sowieso wat lager dan in Nederland.

De heer **Paternotte**:

Wat is het tarief van de vennootschapsbelasting op de Antillen?

De heer **Braamskamp**:
Ik meende 15%.

De heer **Paternotte**:
15%. Weet u ook wat het tarief is in de economische zone van Curaçao?

De heer **Braamskamp**:
Nee, dat kan ik u niet vertellen.

De heer **Paternotte**:
Dat is 2%. Zet u weleens structuren op waarbij ook Curaçao een rol speelt?

De heer **Braamskamp**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Nooit?

De heer **Braamskamp**:
Nee. Daarnaar verwees ik ook in mijn openingsstatement. Wij bedienen uitsluitend Nederlandse entiteiten via Citco Nederland.

De heer **Paternotte**:
Dat begrijp ik, maar die Nederlandse entiteiten kunnen natuurlijk ook een structuur hebben met entiteiten op Curaçao die daarboven dan wel daaronder geplaatst zijn.

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Dat doet u wel?

De heer **Braamskamp**:
Dat zien we weleens voorbijkomen, ja. Wij zien dan structuren voorbijkomen waarbij Curaçao gebruikt is of wordt. Dat klopt. Dat is een beetje volgens oud recht; dat zijn geen structuren die we nu meer tegenkomen.

De heer **Paternotte**:
Dat zijn geen structuren die u nu meer tegenkomt. Misschien dan wat meer algemeen. We hebben een aantal van uw collega's gesproken. U zegt: we willen graag laten zien dat Citco hier met een open houding zit om te vertellen wat we wel en niet doen. Wij zullen weleens vragen stellen die je heel nauw kunt beantwoorden. Gisteren zat hier een collega van u die altijd heel erg naar de letter van de vraag zocht. Ik zou graag willen dat u de vragen breed interpreteert, dus dat u, als ik u bijvoorbeeld vraag of u ook structuren op Curaçao hebt, niet zegt dat u alleen over Nederland gaat terwijl u ook vennootschappen hebt waar weer wat boven hangt op Curaçao. Als we dat kunnen afspreken, is dat handig voor dit verhoor.

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Paternotte**:

U zegt dat u structuren met een Stichting Particulier Fonds (SPF) eigenlijk niet meer voorbij ziet komen?

De heer **Braamskamp**:

Ze worden sowieso niet nieuw opgezet. Ik zie ze niet voorbijkomen, nee.

De heer **Paternotte**:

Wat is nou het verdienmodel van de vestiging die u nog op Curaçao hebt?

De heer **Braamskamp**:

Behalve SPF's zitten daar ook internationaal opererende bedrijven.

De heer **Paternotte**:

Waarom zitten die daar?

De heer **Braamskamp**:

Daar zal een fiscale component aan zitten.

De heer **Paternotte**:

U gaf net over het vestigingsklimaat van Nederland aan dat wij goed Engels spreken, dat er een politiek stabiel klimaat is, een betrouwbare rechtspraak, zekerheid et cetera.

De heer **Braamskamp**:

Ja

De heer **Paternotte**:

Op Curaçao is de fiscale component groter?

De heer **Braamskamp**:

Dat kan ik u zo niet vertellen.

De heer **Paternotte**:

Oké. U vertelde dat Citco Nederland B.V. onderdeel is van een internationale groep. In die groep in Nederland zitten onder meer Management Company Strawinsky B.V., Europe Management Company B.V., CNE Corporate Services en Management Company Teleport B.V. Maken die allemaal weer onderdeel uit van Citco Nederland B.V.?

De heer **Braamskamp**:

Dat zijn deelnemingen van Citco Nederland.

De heer **Paternotte**:

Dat zijn deelnemingen van Citco Nederland. Wat voor diensten leveren zij?

De heer **Braamskamp**:

Daar zitten een aantal entiteiten tussen die managementdiensten verlenen. Er zit een vennootschap tussen ...

De heer **Paternotte**:

Dus dat zijn de Management Company Strawinsky en de Europe Management Company B.V.

De heer **Braamskamp**:

En Teleport.

De heer **Paternotte**:

Die leveren managementdiensten. Die leveren geen trustdiensten?

De heer **Braamskamp**:

Het leveren van een managementactiviteit is een trustdienst.

De heer **Paternotte**:

Ja, die voeren de directie over ...

De heer **Braamskamp**:

Ja, dat zijn allemaal vergunninghoudende activiteiten.

De heer **Paternotte**:

Dus dat zijn op zich inderdaad ook trustkantoren?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hebben die eigen trustvergunningen?

De heer **Braamskamp**:

Die lopen mee op de trustvergunning van Citco Nederland.

De heer **Paternotte**:

Er is één groepsvergunning van Citco. En Corporate Services?

De heer **Braamskamp**:

Die valt niet binnen de trustvergunning en daar gebeurt niks in. Dat is een lege vennootschap.

De heer **Paternotte**:

Daar gebeurt niks in.

De heer **Braamskamp**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Nu komt dat natuurlijk wel vaker voor, maar waarom hebt u een lege vennootschap waar niks in gebeurt?

De heer **Braamskamp**:

Dat was een entiteit die bij mijn weten vroeger werd gebruikt om vennootschappen op te zetten.

De heer **Paternotte**:

Oké. We komen in de gesprekken ook nog weleens entiteiten tegen die eigenlijk niks meer doen. Nu is er natuurlijk altijd een einde aan het natuurlijk leven van een persoon, maar een rechtspersoon kan ...

De heer **Braamskamp**:

... eeuwig doorleven.

De heer **Paternotte**:

Die kan eeuwig doorleven zonder iets te doen. Is dat wenselijk? Of leidt het alleen maar tot vragen in dit soort settingen?

De heer **Braamskamp**:

Vanuit een bedrijfseconomische reden is het logischer om hem op een goed moment op te ruimen, want uiteindelijk brengt het onderhoud van iedere vennootschap ook kosten met zich mee.

De heer **Paternotte**:

Hebt u de term plankvennootschap weleens gehoord? Dat is een vennootschap die al bestond en daardoor sneller operatief gemaakt kan worden.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Kan het daar handig voor zijn, dat je nog een dochter hebt die niks doet maar eventueel later nog een taak kan krijgen?

De heer **Braamskamp**:

Nee, dat is niet de bedoeling van CNE Corporate Services. Plankvennootschappen hebben wij ook niet.

De heer **Paternotte**:

Wat was de reden om de activiteiten van die ene trustvergunning weer op te splitsen in in ieder geval drie andere bv's die ook trustdiensten verlenen? Dus Management Company Strawinsky, Management Company Teleport en Europe Management.

De heer **Braamskamp**:

Dat is omdat wij verschillende cliëntgroepen bedienen. We hebben meerdere managemententiteiten voor verschillende cliëntgroepen.

De heer **Paternotte**:

Hoe is dat opgedeeld?

De heer **Braamskamp**:

Citco Nederland is opgedeeld in twee onderdelen: een stuk dat zich richt op de dienstverlening voor private-equity- en realestateklanten en een deel dat ziet op multinationals en corporates. Dat is weer onderverdeeld in twee accounts voor private equity en real estate en drie voor de multinationals en corporates.

De heer **Paternotte**:

Van die drie dochter-bv's ...

De heer **Braamskamp**:

Die drie dochter-bv's verrichten managementdiensten. Als cliënt kun je vragen om het bestuur te laten verrichten door een particulier persoon, dus een medewerker van Citco. Je kunt dat ook door middel van een managemententiteit doen.

De heer **Paternotte**:

Door de rechtspersoon van een managemententiteit?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Hoe is dat verdeeld? Hoeveel rechtspersonen beheert Citco Nederland op dit moment? Ik pak dan even de hele groep.

De heer **Braamskamp**:

Dat zijn er ruim 1.100, verdeeld over ongeveer 400 cliëntgroepen.

De heer **Paternotte**:

400 cliëntgroepen ...

De heer **Braamskamp**:

Dat betekent dat wij meerdere managemententiteiten beheren voor ...

De heer **Paternotte**:

Ja, dus als ik bijvoorbeeld Marriott en Ritz-Carlton pak, is dat voor u dan één cliëntgroep omdat het dezelfde hotelketen is? Of zijn dat weer aparte groepen?

De heer **Braamskamp**:

Nee, dat zijn dan aparte cliëntentiteiten voor één cliënt. We hebben dus één cliënt, maar die heeft verschillende doelvennootschappen. Eén cliënt dus met meerdere doelvennootschappen.

De heer **Paternotte**:

Dus in het geval van Marriott is het dan één cliëntgroep, waaronder dan Ritz-Carlton valt?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Oké. Hoeveel van die 1.100 zijn door personen bestuurd en hoeveel door de rechtspersonen van de groep?

De heer **Braamskamp**:

Wat in de praktijk ook gebeurt, is dat er behalve een natuurlijk persoon ook een rechtspersoon ...

De heer **Paternotte**:

... medebestuurder is.

De heer **Braamskamp**:

Ja, medebestuurder is. Ik denk dat wij ongeveer met 30 personen persoonlijke directieschappen doen en met ...

De heer **Paternotte**:

30 personen doen dat?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

En in hoeveel vennootschappen hebben zij samen een rol?

De heer **Braamskamp**:

Dat zal gemiddeld rond de 25, 30 liggen.

De heer **Paternotte**:

Oké, die 30 personen hebben dus allemaal gemiddeld minder dan één vennootschap waar zij ...

De heer **Braamskamp**:
Nee, een persoonlijk directeur ...

De heer **Paternotte**:
25–30 per persoon?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Als we 30 keer 30 doen, zitten we op 900. Dus het grootste deel van de vennootschappen wordt mede door een individueel persoon, een medewerker van Citco, bestuurd?

De heer **Braamskamp**:
Ja. Het aantal is wel te hoog. Ik denk dat ik moet zeggen dat het minder mensen zijn, maar het gemiddelde aandeel entiteiten klopt wel. Het zijn in totaal geen 900 persoonlijke directieschappen. Dat zijn er minder.

De heer **Paternotte**:
Dat zijn er minder, dus het zijn er per persoon gemiddeld wat minder.

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
U voert ook vaak medebestuur samen met een vertegenwoordiger van de cliënt. Waarom kiest Citco vaak voor die vorm?

De heer **Braamskamp**:
In eerste instantie is dat een verzoek van de cliënt. Wij hebben er zelf de keuze in of wij dan een A- of een B-directeur zijn. Als wij directieschappen verrichten, doen wij dat alleen in een A- en een B-constructie. Dat betekent dat de vennootschap alleen vertegenwoordigd kan worden door een A- en een B-directeur gezamenlijk.

De heer **Paternotte**:
Ja. Wat is daarvan het voordeel?

De heer **Braamskamp**:
Dat ik als Nederlandse directeur vanuit een bestuurdersaansprakelijkheidsperspectief niet gebonden kan worden aan beslissingen die een mededirecteur van mij neemt.

De heer **Paternotte**:
Oké. Hoe goed kent u uw klanten?

De heer **Braamskamp**:
Goed. We hebben natuurlijk veel klanten, maar we hebben ook een groot team waarmee we die bedienen. Met sommige klanten is dagelijks of meerdere keren per dag contact. Met andere klanten is dat wat minder. De klanten worden in verschillende accounts bediend. Nogmaals, de frequentie waarmee wij klanten spreken varieert. Met onze grotere klanten is bijvoorbeeld meer dan een keer per dag contact. Dat kan.

De heer **Paternotte**:

Eerder deze week was hier een notaris, Van Mourik. Ik weet niet of u hebt meegekeken naar zijn verhoor?

De heer **Braamskamp**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Hij vertelde dat ook een notaris natuurlijk de taak heeft om te achterhalen voor wie hij nu eigenlijk een akte maakt en wie de belanghebbende is bij de inhoud van de akte. De UBO dus: de ultimate beneficial owner. Hij zei dat de UBO soms lastig te achterhalen is. Hij geeft aan dat notarissen veel vragen zouden moeten stellen om de daadwerkelijke UBO te achterhalen en dat je het soms niet met alle zekerheid weet. Weet u het wel altijd met alle zekerheid?

De heer **Braamskamp**:

Ja. Ja, wij doen een grondig cliëntenonderzoek. Wij moeten dat sowieso doen op basis van de Wwft (Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme). Daar is dus geen discussie over.

De heer **Paternotte**:

U houdt zich dus aan de regels. Nu zegt Van Mourik dat het nog steeds kan gebeuren dat je erin getuimd blijkt te zijn, omdat de zaken aan u iets anders zijn voorgesteld dan ze daadwerkelijk zijn.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dat kan?

De heer **Braamskamp**:

Nou ja, dat is iets waarop je in een goed cliëntenonderzoek uit moet komen.

De heer **Paternotte**:

Hoe zorgt u ervoor dat als u iets wordt voorgehouden, waarbij alle papieren blijken te kloppen ... Dat u er dan toch achter komt dat het niet klopt?

De heer **Braamskamp**:

Dat zou kunnen, ja. Dat komt voor.

De heer **Paternotte**:

Hoe bedoelt u dat?

De heer **Braamskamp**:

Pas geleden hebben we een geval gehad waarin wij zijn benaderd door een klant, waarbij de feiten anders bleken te liggen dan dat ze waren. Als dat zo is en we komen daar tijdens ons onderzoek achter, dan is dat uiteraard een reden om ...

De heer **Paternotte**:

Hoe zat dat precies?

De heer **Braamskamp**:

Dat was een cliënt die ons benaderd heeft en bepaalde feiten aan ons vertelde, waarbij wij niet echt een goede indruk konden krijgen ...

De heer **Paternotte**:

Om wat voor soort feiten ging het dan?

De heer **Braamskamp**:

Hij zei dat hij de structuur voor zichzelf ging opzetten, maar het bleek voor zijn zoon te zijn. Ook konden wij de herkomst en de besteding van de middelen niet goed in beeld krijgen. Dat is dan een proces. Er komt dan iemand bij je. Je begint dan aan zo'n dossier, waarbij je gaat vragen en doorvragen. Uiteindelijk blijken de feiten dan anders te zijn dan ze worden voorgespiegeld. De transactie konden wij ook niet goed duiden. We kregen er geen goed beeld van.

De heer **Paternotte**:

U bent ook voorzitter van de Commissie Fiscaal van Holland Quaestor, de branchevereniging van in ieder geval de grote trustkantoren in Nederland.

De heer **Braamskamp**:

Ja, ik ben onderdeel van de Commissie Vaktechniek.

De heer **Paternotte**:

Ik las dat u voorzitter was van een van de commissies.

De heer **Braamskamp**:

Ja, dat is een subcommissie, maar ik ben onderdeel van de Commissie Vaktechniek.

De heer **Paternotte**:

Als ik u commissievoorzitter noem, geef ik u te veel verantwoordelijkheid?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

U bent in ieder geval lid van de Commissie Vaktechniek.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Nu komt er dus een klant bij u met een structuur waarvan u denkt: dit valt voor ons niet goed te achterhalen. Die klant gaat waarschijnlijk naar een ander trustkantoor. Hoe voorkomt u nou, ook als verantwoordelijke bij de branchevereniging, dat iemand bij de volgende deur alsnog geholpen wordt, bij een kleiner trustkantoor of iemand met iets andere standaarden?

De heer **Braamskamp**:

In het desbetreffende geval bleek dat dus ook zo te zijn. Dat is een entiteit die wij later in de Kamer van Koophandel zagen opduiken. We konden het adres achterhalen. Dan weet je ook waar hij naartoe is gegaan.

De heer **Paternotte**:

En dan?

De heer **Braamskamp**:
Melding maken.

De heer **Paternotte**:
Dat hebt u gedaan?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Weet u wat daarmee is gebeurd?

De heer **Braamskamp**:
Nee. Nee. Het was onlangs.

De heer **Paternotte**:
Oké. Waar maakt u dan melding?

De heer **Braamskamp**:
Dit is een voorgenomen ongebruikelijke transactie, dus die moet je melden. Ook maak je een incidentmelding bij De Nederlandsche Bank.

De heer **Paternotte**:
Oké. Levert u ook diensten aan zogenaamde high-net-worth individuals (HNWI's), oftewel rijke particulieren?

De heer **Braamskamp**:
Nee, wij bedienen in Nederland nu uitsluitend internationaal opererende ondernemingen en investeringsfondsen. Maar uiteraard kunnen in de structuren die wij bedienen, de UBO's wel high-net-worth individuals zijn. Wij bedienen hen echter niet persoonlijk ...

De heer **Paternotte**:
Niet hoe ze binnenkomen.

De heer **Braamskamp**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Goed, we gaan wat meer de diepte in.

De heer **Van der Lee**:
Mijnheer Braamskamp, ik wil even met u kijken naar uw klanten. Allereerst hoor ik graag van u wat de drie belangrijkste motieven zijn voor een klant om bij u aan te kloppen.

De heer **Braamskamp**:
Zoals ik heb verteld bestaat onze cliëntenportefeuille met name uit investeringsfondsen. Zoals u misschien hebt kunnen zien, heeft de Citco Group niet alleen een trustgedeelte maar ook een fondsenadministratie-gedeelte. Vanuit die fondsenadministratie ... Dat is gisteren ook aan bod gekomen. Investeringsfondsen worden opgezet en gaan investeringen doen. Dat gaat vaak door middel van wat wij SPV's (special purpose vehicles) noemen. Met het administreren van het investeringsfonds bedienen wij vervolgens ook de SPV's binnen de trustpraktijk. Wij bieden dus eigenlijk één product aan, om het zo te zeggen. Dat is een reden om bij ons te komen. Er zit efficiency in. We kunnen bijvoorbeeld het

cliëntenonderzoek gezamenlijk doen, of in ieder geval dat we gezamenlijk weten wie we bedienen.

De heer **Van der Lee**:

U bedient niet alleen investeringsfondsen, toch?

De heer **Braamskamp**:

Nee hoor. Nee, nee, nee, ook multinationale ondernemingen.

De heer **Van der Lee**:

En wat zijn hun belangrijke motieven?

De heer **Braamskamp**:

Uiteindelijk een goede dienstverlening en een goede naam.

De heer **Van der Lee**:

Dat is heel algemeen, dus ik wil toch even inzoomen op twee van uw klanten.

De heer **Braamskamp**:

Ja, dat is goed.

De heer **Van der Lee**:

De naam werd net al even genoemd: The Ritz-Carlton International Licensing Company. Dat is een klant bij u?

De heer **Braamskamp**:

Ja, ik neem dat van u aan.

De heer **Van der Lee**:

U weet ook niet welk type structuur u met hen hebt opgezet?

De heer **Braamskamp**:

Nee, ik ken deze structuur niet persoonlijk, nee.

De heer **Van der Lee**:

De eigenaar zit in Luxemburg. Het gaat over licensing, dus het zou een royaltystructuur kunnen zijn.

De heer **Braamskamp**:

Dat zou kunnen, ja. Ik ken deze structuur niet persoonlijk, nee.

De heer **Van der Lee**:

Nee. Dan ga ik misschien even naar een andere klant van u: BHP Billiton. Kunt u mij iets vertellen over dat bedrijf?

De heer **Braamskamp**:

Dat is een bedrijf dat met name actief is in de olie- en gassector. Het heeft een behoorlijke groep vennootschappen in Nederland, die verschillende investeringen houden via Nederland. Bij mijn weten zijn dat voornamelijk houdstervenootschappen.

De heer **Van der Lee**:

Hebben die enige reële activiteit in Nederland?

De heer **Braamskamp**:

Nou ja, het houden van een deelneming is een reële activiteit.

De heer **Van der Lee**:
Ik bedoel een economische activiteit.

De heer **Braamskamp**:
Ze hebben in Nederland geen fabriek staan, voor zover ik weet, als u dat bedoelt.

De heer **Van der Lee**:
Nou ja, het is een mijnbouwonderneming, dus fabrieken hebben ze niet echt.

De heer **Braamskamp**:
Nee, dat is waar.

De heer **Van der Lee**:
We hebben ons even verdiept in dat bedrijf. Het is het grootste mijnbouwbedrijf ter wereld met een omzet van 45 miljard. Het is nummer 140 op de Fortune 500-ranglijst. Het bedrijf is in die zin bijzonder dat de oud-minister van Financiën van Australië dit bedrijf beschuldigd heeft van grootschalige belastingontwijking, in de orde van 5,7 miljard dollar. Wist u dat?

De heer **Braamskamp**:
Nee, dat wist ik niet.

De heer **Van der Lee**:
Hebt u weleens van de Singapore Sling gehoord?

De heer **Braamskamp**:
Nee, sorry.

De heer **Van der Lee**:
Ik zal u even voorlezen wat dat is. Dat doe ik in het Engels. A Singapore Sling is a tax avoidance scheme in which a large multinational company sells products to a subsidiary owned by them in a jurisdiction with lower tax rates, which acts as a «marketing hub». The subsidiary then sells the product to end users, marking up its value and attributing the mark-up to various marketing activities undertaken by the subsidiary. The parent company retains a higher profit margin due to the lower tax rate. Singapore is a popular location of such subsidiaries, hence the name Singapore Sling. Deze constructie is door dit mijnbouwbedrijf gebruikt om grootschalig belasting te ontwijken. Dat wist u niet?

De heer **Braamskamp**:
Nee.

De heer **Van der Lee**:
Nu is er in Nederland een publicatie verschenen over de structuur die u voor hen hebt opgezet in Nederland. Het bedrijf is gevraagd: wat doet u in Nederland? Het enige antwoord dat daarop kwam, is: marketingactiviteiten. U begrijpt dat dit mogelijk wijst op een soortgelijke benadering als men in Singapore toepast. Dat is u bekend?

De heer **Braamskamp**:
Nee, dat is me niet bekend, nee.

De heer **Van der Lee**:

Als ik u dit nu vertel, op basis van publieke bronnen, wat is dan de eerste actie die u gaat ondernemen na dit verhoor?

De heer **Braamskamp**:

Naar kantoor en kijken wat er aan de hand is. Dat moeten we verder onderzoeken. Nogmaals, ik ken deze publicatie niet. Wij hebben deze cliënt uitgebreid gescreend en ...

De heer **Van der Lee**:

Als u de naam van het bedrijf invoert met het woord «tax», dan komen de publicaties allemaal in beeld.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Is het, als het gaat om de cliënten met wie u werkt, niet de standaard om te kijken, ook in de loop der tijd ...

De heer **Braamskamp**:

Absoluut, en dat gebeurt ook.

De heer **Van der Lee**:

Weet u of u andere mijnbouwbedrijven in uw klantenbestand hebt?

De heer **Braamskamp**:

Nee, dat weet ik zo niet, nee.

De heer **Van der Lee**:

Recent is er een rapport verschenen. Ik zal het u even laten zien. Het heet Tax avoidance by mining companies in developing countries. Het is opgesteld in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken door Profundo en het Offshore kenniscentrum. De heer Van Koningsveld van dat centrum is hier eerder als getuige geweest.

De **voorzitter**:

Als deskundige.

De heer **Van der Lee**:

Als deskundige inderdaad. Het interessante van dit rapport is dat er, op basis van 28 risico-indicatoren voor belastingontwijking, een aantal bevindingen naar voren komt over 128 mijnbouwbedrijven in 5 Afrikaanse landen. Een derde van die mijnbouwbedrijven heeft een houdstermaatschappij in Nederland. Vandaar ook mijn vraag of u meer mijnbouwbedrijven bedient dan alleen Billiton, maar dat weet u echt niet?

De heer **Braamskamp**:

Nee, dat weet ik zo niet. Nee. Nee.

De heer **Van der Lee**:

De omvang van het vermogen – de assets die omgaan in de vennootschap die u voor Billiton hebt opgezet – bedraagt meer dan 1 miljard euro, Nederland in en uit. Is het dan vreemd dat ik wat verrast ben door het feit dat u niet zo heel veel afweet van deze cliënt?

De heer **Braamskamp**:

Nou ja, ik ken deze publicatie niet. Wat ik kan zeggen is dat we naar deze klant en al onze klanten regulier onderzoek doen, afhankelijk van het risicoprofiel. Als daar nieuws opduikt dat aanleiding geeft om extra te kijken, dan zullen we dat altijd meteen doen. Ik heb dit alleen niet zelf naar voren zien komen. U vraagt mij of ik dat persoonlijk weet. Dat weet ik niet persoonlijk, maar dat wil helemaal niet zeggen dat we daar niet extra onderzoek naar hebben gedaan. Dat komt niet noodzakelijkerwijs direct bij mij uit.

De heer **Van der Lee**:

Nu zijn in een derde van die mijnbouwbedrijven, 128 stuks ... 31 van de 38 hebben ook helemaal geen medewerkers in Nederland. Die lijken dus puur opgezet te zijn om toch te faciliteren in bepaalde geldstromen. Denkt u niet?

De heer **Braamskamp**:

Dat zou kunnen, ja.

De heer **Van der Lee**:

Denkt u dat u met de vennootschappen die u hebt opgezet voor dat grootste mijnbouwbedrijf ter wereld, bijdraagt aan het ontwijken van belasting?

De heer **Braamskamp**:

Over iedere cliënt die wij krijgen en die wij in ons bestand hebben, hebben wij een uitgebreid tax memo. Dat wordt beoordeeld en bekeken. Daar is geen aanleiding gevonden om deze cliënt niet te accepteren.

De heer **Van der Lee**:

Ik vind het toch best moeilijk om te begrijpen dat als ik met een simpele Google-search bepaalde dingen naar boven haal ...

De heer **Braamskamp**:

Ik zeg ook niet dat het niet gebeurd is. Ik zeg alleen dat u mij vraagt of ik het persoonlijk weet en ik weet dat persoonlijk niet, nee.

De heer **Van der Lee**:

U kiest in die vennootschappen vaak voor een structuur waarin een persoonlijk bestuurder zit die in dienst is van uw trustkantoor en een vertegenwoordiger van de klant.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Waar vindt dan eigenlijk de feitelijke leiding plaats over die vennootschap?

De heer **Braamskamp**:

In mijn eigen geval ben ik ook directeur van een aantal cliëntvennootschappen en vindt de besluitvorming in Nederland plaats. Uiteraard heb je investeringsbeslissingen te nemen in het kader van het mandaat dat je wordt gegeven, maar beslissingen vinden in Nederland plaats. Besluiten worden voorbereid en bekeken. In het geval van bijvoorbeeld mijn eigen directieschappen is er overleg met de cliënt in boardvergaderingen. Daar worden besluiten voorgelegd en wordt toelichting gegeven op wat er wordt gedaan, wat de investeringsbeslissingen zijn en wat de financiële

performance is van deze doelvennootschap. Op basis daarvan worden er besluiten genomen. Daarin kan ik besluiten wel of niet goedkeuren. Dat is mijn recht als bestuurder.

De heer **Van der Lee**:

Het is niet zo dat de medebestuurder, die waarschijnlijk in dienst is van de klant, eigenlijk de beslissingen neemt en u accordeert wat hij of zij meeneemt?

De heer **Braamskamp**:

Je moet het zo zien: een cliënt zet iemand in de board die specifieke kennis heeft van het bedrijf waarover het gaat, of specifieke kennis heeft van het product waarover het gaat, of specifieke kennis heeft van de ondernemingsactiviteiten. De Nederlandse directeur kan beslissingen nemen en heeft meer een rol in de zin van corporate governance, het goed vastleggen van de beslissingen. Maar ...

De heer **Van der Lee**:

Dus niet het nemen van de beslissingen, maar eigenlijk gewoon noteren wat er is besloten?

De heer **Braamskamp**:

Nee, dat zie ik echt anders.

De heer **Van der Lee**:

Wat is dan precies de toegevoegde waarde?

De heer **Braamskamp**:

Wij beoordelen of alle beslissingen die worden genomen, bijvoorbeeld in het kader van het afsluiten van een lening, passen binnen het mandaat. Staan de juiste voorwaarden erin? Zijn de juiste garanties verstrekt? Dat soort dingen kunnen wij allemaal beoordelen.

De heer **Van der Lee**:

Ik stap nog even met u over op het onderwerp van agressieve belastingplanning. Wat verstaat u daaronder?

De heer **Braamskamp**:

Dat is een niet-gedefinieerd begrip. Wat agressief is en wat niet, is natuurlijk onderdeel van een maatschappelijke discussie. Dat is niet ingevuld. Wel kan ik aan de hand van wat voorbeelden zeggen wat ik zie als agressieve belastingplanning. Als er bijvoorbeeld een bedrijf bij mij komt dat op oneigenlijke gronden een beroep wil doen op een belastingverdrag, dan werk ik daar niet aan mee. Dat is voor mij een vorm van agressieve belastingplanning. Als er bijvoorbeeld een cliënt bij mij komt met een structuur die als enig doel heeft het voorkomen van overdrachtsbelasting, dan is dat in mijn perceptie een niet-reële, agressieve structuur. Daar zal ik dan ook niet aan meewerken. Maar goed, het is onderdeel van een discussie waarvan de norm niet is ingevuld en waarvan ...

De heer **Van der Lee**:

Zou u er behoefte aan hebben dat DNB meer guidance geeft op de invulling daarvan?

De heer **Braamskamp**:

Dat zou zeker behulpzaam zijn. Maar goed, als sector hebben wij daar ook een eigen ... We moeten daar ook zelf beslissingen over nemen. Het

lastige van het proces is dat het een moeilijk onderwerp is waaraan veel aspecten zitten. Op het moment dat je daar een positie inneemt, kan dat mijn positie zijn, maar hoeft het niet uw positie te zijn. Op het moment dat je dat gaat vastleggen ... Als bijvoorbeeld DNB na een aantal andere kantoorbezoeken en een aantal andere vastleggingen van agressieve belastingplanning heeft besloten wat dat is, hoeft dat nog niet ons kader te zijn. Er is dus niet één definitie van wat agressief is.

De heer **Van der Lee**:

Er is nog een ander begrip dat wordt gehanteerd: de maatschappelijk onbetamelijk geachte structurering. Is dat hetzelfde of is dat iets anders? Hoe zou u het dan definiëren?

De heer **Braamskamp**:

«Maatschappelijk onbetamelijk» ligt meer in wat wij met zijn allen vinden van een structurering, wat wij maatschappelijk nog wel en niet oké vinden. Of dat dan per se hetzelfde is als agressief, is onderwerp van discussie.

De heer **Van der Lee**:

Hoe vaak maakt Citco gemiddeld per maand of jaar melding van een ongebruikelijke transactie?

De heer **Braamskamp**:

Het afgelopen jaar vijftien keer en dit jaar tot op heden vijf keer.

De heer **Van der Lee**:

We hebben DNB ook gehoord over het aantal meldingen uit de sector.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Terwijl het aantal transacties en het aantal meldingen in Nederland ver over de 200.000 gaan, is het aantal uit de sector iets over de 200. Vindt u dat vreemd?

De heer **Braamskamp**:

Volgens mij was het getal 200.000 ongebruikelijke meldingen, waarvan er geloof ik 50.000 als verdacht werden betiteld. Misschien had het vroeger meer moeten zijn. Ik weet in ieder geval wel dat de conclusie was dat het aantal verdachte meldingen behoorlijk omhoog was gegaan. Of dat veel is, kan ik niet beoordelen. Bij ons is het er meer dan één per maand.

De heer **Van der Lee**:

Ja. Ik kom nog even terug op het onderwerp dat ik net aansneed: de mijnbouwbedrijven. We hebben één mijnbouwbedrijf besproken. U gaat zich daar nog even in verdiepen.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Gaat u zich ook nog verdiepen in de vraag of u nog meer mijnbouwbedrijven in uw klantenbestand hebt?

De heer **Braamskamp**:

Dat wil ik gerust doen, ja. Ik ken niet al mijn cliënten uit mijn hoofd.

De heer **Van der Lee**:

Het zou voor ons als commissie interessant zijn te vernemen wat uw bevindingen zijn, zowel over dat ene bedrijf, als u dit rapport bekijkt, dat gewoon publiek op een website staat, ...

De heer **Braamskamp**:

Dat wil ik gerust voor u doen, ja.

De heer **Van der Lee**:

Dat horen we dan nog graag van u. Dan geef ik het stokje nu door aan mijn collega.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Braamskamp, net vroeg mijn collega Van der Lee naar The Ritz-Carlton International Licensing Company B.V., een van uw klanten. U zei toen: dat neem ik van u aan. Het gaat om een van de grootste internationale hotelketens voor luxe hotels.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Van der Lee moest u net verblijden met het feit dat het een van uw klanten is. Overigens heeft de Marriott International Licensing Company, een moederbedrijf van Ritz-Carlton, ook een bv bij u. Wist u dat wel?

De heer **Braamskamp**:

Ja, ik ken de naam. Ja.

De heer **Paternotte**:

U kent die naam wel.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Weet u welke structuur daarachter zit?

De heer **Braamskamp**:

Ik ken die structuur niet uit mijn hoofd, nee. Nee.

De heer **Paternotte**:

Ik pak dan even een paar andere bv's uit uw klantenbestand. Generale d'Afrique B.V.

De heer **Braamskamp**:

Excuus?

De heer **Paternotte**:

Generale d'Afrique B.V. Mijn Frans is matig, maar: Afrika Algemeen B.V.?

De heer **Braamskamp**:

Afrika Algemeen?

De heer **Paternotte**:

Het heet: Generale d'Afrique B.V. Zo staat het geregistreerd. Dat is een van de bedrijven onder uw beheer.

De heer **Braamskamp**:

Ja, oké. Ja, ja.

De heer **Paternotte**:

Dat zegt u in ieder geval niets?

De heer **Braamskamp**:

Ik denk dat ik weet welke vennootschap dat is, ja.

De heer **Paternotte**:

Welke vennootschap is het?

De heer **Braamskamp**:

Die maakt onderdeel uit van de Afrimax Group.

De heer **Paternotte**:

Ja, precies. De Afrimax Group kent u ook?

De heer **Braamskamp**:

Klopt, ja.

De heer **Paternotte**:

Bent u daar zelf beheerder van?

De heer **Braamskamp**:

Ik ben daar zelf geen directeur van, nee. Nee.

De heer **Paternotte**:

Nee. Die Afrimax Group heeft de Afrimax Gambia B.V., de Rwanda B.V., Uganda, Namibië, Togo, Guinea, Sierra Leone, Kameroen, Ghana ... Allemaal aparte bv's die dan onder uw beheer in Nederland staan ingeschreven.

De heer **Braamskamp**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Wat doen die allemaal?

De heer **Braamskamp**:

Dat is een structuur. Het Nederlandse gedeelte is een houdsterstructuur. Dat is een groep die zich op basis van een joint venture met een andere grote telecommataatschappij bezighoudt met het opzetten van telecomnetwerken in deze landen.

De heer **Paternotte**:

In al deze Afrikaanse landen. Het zijn allemaal houdstermaatschappijen voor een joint venture?

De heer **Braamskamp**:

Voor ieder land is er een aparte vennootschap.

De heer **Paternotte**:

Wat doen zij dan in Nederland?

De heer **Braamskamp**:

Ze hebben een houdsterstructuur op basis van een joint venture, dus daar zitten verschillende investeerders in. Die gaat via Nederland.

De heer **Paternotte**:

Dat is vanwege het Nederlandse verdragenennetwerk. Er werken dus geen mensen bij deze Afrimax bv's?

De heer **Braamskamp**:

Voor zover ik weet hebben zij geen werknemers, nee.

De heer **Paternotte**:

Kent u de Panama Holding?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

De Panama Holding 1 en 2?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Welke structuur zit daarachter?

De heer **Braamskamp**:

Daar zit een Engelse vastgoedinvesteerder achter die een zeer omvangrijke hoeveelheid commercieel vastgoed heeft, waaronder hotels. Ik geloof dat er in deze vennootschappen hotels zitten, twee hotels.

De heer **Paternotte**:

Waarom zitten die dan in Nederland?

De heer **Braamskamp**:

Deze investeerder heeft een structuur opgezet via Nederland voor het houden van deze deelnemingen, met het doel om deze in de toekomst te verkopen. Dus een toekomstige verkoop.

De heer **Paternotte**:

Nee, dat geloof ik, maar wat is dan de reden om er een Nederlandse bv tussen te zetten? Er is altijd een reden.

De heer **Braamskamp**:

Voor wat betreft de fiscale component zal daar ...

De heer **Paternotte**:

Welke fiscale component is dat hier?

De heer **Braamskamp**:

Ik weet niet of het vastgoed rechtstreeks wordt gehouden of via een vennootschap in Panama. Dat weet ik niet, maar er zal een beroep op de deelnemingsvrijstelling worden gedaan op het moment dat de vennootschap wordt verkocht.

De heer **Paternotte**:

Oké. Ik was even in de veronderstelling dat u de klantenportefeuille maar matig kende, maar u hebt eigenlijk een aardig begrip van een aantal willekeurige bedrijven die ik pak. Maar BHP Billiton is voor u toch een vrij onbekende klant?

De heer **Braamskamp**:

Nee, ik ken BHP Billiton natuurlijk als klant, maar ik ken niet de exacte activiteiten van deze groep.

De heer **Paternotte**:

Ondanks het feit dat er 1 miljard door Nederland is gestroomd?

De heer **Braamskamp**:

Nogmaals, dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

Is er een bepaald niveau van bedragen die door een vennootschap onder uw beheer heen lopen waarop het verstandig is dat u er als general manager wat meer van weet?

De heer **Braamskamp**:

Niet in de zin van bedragen, nee.

De heer **Paternotte**:

Niet dat ...

De heer **Braamskamp**:

Wel in de zin van ... Iedere cliënt wordt opgedeeld in een aantal risicocategorieën. Er zijn hoogrisicoklanten die ik wel zie en medium- en lowrisicoklanten die ik niet zie, maar dat is ...

De heer **Paternotte**:

Wat zijn qua sectoren typische hoogrisicoklanten?

De heer **Braamskamp**:

Bosbouw, mijnbouw, softwareontwikkeling, productie, dat soort ontwikkelingen.

De heer **Paternotte**:

Is het dan ook redelijk om aan te nemen dat u als eindverantwoordelijke voor hoogrisicoklanten een goed beeld hebt van de hoogrisicoklanten die u hebt?

De heer **Braamskamp**:

Jazeker, alleen heb ik deze dus niet gezien.

De heer **Paternotte**:

Behalve de mijnbouwbedrijven.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Daarvan weet u niet of u er meerdere van hebt.

De heer **Braamskamp**:

Nogmaals, ik ken uiteraard de klant, maar ik weet alleen niet precies hoe deze structuur in elkaar zit.

De heer **Paternotte**:

Ik wil nog even met u doorgaan naar de Citco Bank Nederland N.V.. Citco heeft namelijk een eigen bank met vestigingen in Nederland, maar ook in Ierland, Luxemburg, Canada, Curaçao, de Bahama's en de Kaaimaneilanden, waarvan wij gisteren hebben geleerd dat het geen belastingparadijs is. Vindt u dat trouwens ook?

De heer **Braamskamp**:

Op basis van het tarief kan ik mij goed voorstellen dat mensen het een belastingparadijs noemen.

De heer **Paternotte**:

Wat noemt u het?

De heer **Braamskamp**:

Nou ja, investeringsfondsen gaan daar zitten vanwege het feit dat er geen belasting wordt geheven. Dat is één.

De heer **Paternotte**:

En het is er mooi weer.

De heer **Braamskamp**:

Ook, ongetwijfeld. Het tweede is dat daar een stelsel is dat bekend is bij alle Amerikaanse investeringsfondsen. Dat is de reden om daarheen te gaan.

De heer **Paternotte**:

Dus ...?

De heer **Braamskamp**:

Dus?

De heer **Paternotte**:

Dus noemt u de Kaaimaneilanden een belastingparadijs?

De heer **Braamskamp**:

Op basis van het tarief kunnen we dat vinden, ja.

De heer **Paternotte**:

Kunnen we het een belastingparadijs vinden. Het is op zich goed om iemand dat gewoon zo te horen zeggen. Wat is nou de reden dat Citco een eigen bank heeft?

De heer **Braamskamp**:

Citco heeft een eigen bank. Onze cliënten kunnen daar rekeningen openen waarmee betalingen kunnen worden gedaan. Dat zijn over het algemeen corporate betalingen.

De heer **Paternotte**:

Ik begrijp wat een bank doet, maar wat is nou de reden dat u als trustkantoor een bank hebt?

De heer **Braamskamp**:

Daar zal destijds een commerciële gedachte achter hebben gezeten.

De heer **Paternotte**:

Kunt u die commerciële gedachte aan ons uitleggen? De meeste trustkantoren hebben geen eigen bank, maar ook zij hebben over het algemeen commerciële gedachten. Er zijn niet zo heel veel non-profit trustkantoren.

De heer **Braamskamp**:

Nee, dat is juist.

De heer **Paternotte**:

Dus waarom heeft Citco Nederland een eigen bank?

De heer **Braamskamp**:

Dat kan ik u niet vertellen. Dat is een beslissing die destijds is genomen, ongetwijfeld vanuit een commerciële gedachte.

De heer **Paternotte**:

U kunt dat niet uitleggen.

De heer **Braamskamp**:

Nee, dat kan ik niet.

De heer **Paternotte**:

Dat kan ik me niet voorstellen.

De heer **Braamskamp**:

Het is toch zo.

De heer **Paternotte**:

Op uw website staat over de bankentak: banking and cash management is integrated with our fund administration and corporate trust & service offerings. Oftewel: bankieren en cashflows zijn compleet geïntegreerd in het aanbod, ook van uw trustdienstverlening.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Oftewel: geïntegreerd. Het is onderdeel van uw dienstverlening.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Ja. Dus u bent ...

De heer **Braamskamp**:

Als nette bank willen we één geïntegreerde ... We willen daarmee één dienst kunnen aanbieden.

De heer **Paternotte**:

Eén dienst daarmee aanbieden, inderdaad. Waar zit de bank eigenlijk?

De heer **Braamskamp**:

Die zit op hetzelfde adres als waar wij zitten, in hetzelfde kantoor.

De heer **Paternotte**:

In hetzelfde kantoor. Ook met dezelfde receptie?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dat is inderdaad geïntegreerde dienstverlening, ja.

De heer **Braamskamp**:

Het zijn twee volledig losstaande bedrijven met een aparte vergunning, met een aparte toezichthouder, met een apart bestuur: eerste, tweede, derde lijn. Cliëntacceptatie is volledig gescheiden.

De heer **Paternotte**:

U hebt eerder gewerkt bij Atradius en PwC, dus u kent de sector breder dan alleen Citco. Wat merkt u aan voordelen van het ook met een bank kunnen samenwerken?

De heer **Braamskamp**:

In het algemeen wordt het in de trustsector lastiger om bankrekeningen te openen. Grote banken zijn bezig met hun risicoprofilering. Bij de Citco Bank kunnen wij terecht op het moment dat de cliënt aan de cliëntacceptatievoorwaarden voldoet.

De heer **Paternotte**:

Hoeveel van de klanten van Citco Bank zijn ook klant bij u, bij Citco Nederland? Ik heb het dan steeds over de hele Group.

De heer **Braamskamp**:

Mijn inschatting is dat dit ongeveer 50 tot 60% zal zijn.

De heer **Paternotte**:

50 tot 60%, dus waarschijnlijk wel een meerderheid.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dat is inderdaad zeer substantieel.

De heer **Braamskamp**:

Wat daarbij misschien relevant is om op te merken is dat het cliënten zijn die rekeningen hebben bij meerdere banken. Multinationals bijvoorbeeld hebben gewoon een wereldwijde bankingfaciliteit. Alleen voor deze doelvennootschappen worden er rekeningen geopend, ...

De heer **Paternotte**:

Voor een aparte doelvennootschap een aparte rekening, dat begrijp ik inderdaad. Is door Citco Bank weleens een cliënt van Citco geweigerd?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Komt dat vaak voor?

De heer **Braamskamp**:

Nee. Wij doen onze eigen cliëntacceptatie en zij doen hun eigen cliëntacceptatie. Op basis van hun inschatting ...

De heer **Paternotte**:
Wanneer is dat voor het laatst gebeurd?

De heer **Braamskamp**:
Drie weken geleden, denk ik.

De heer **Paternotte**:
Drie weken geleden is door Citco Bank een cliënt geweigerd die aangedragen is door Citco?

De heer **Braamskamp**:
Dat klopt.

De heer **Paternotte**:
Kunt u vertellen wat daar de reden voor was?

De heer **Braamskamp**:
Nou, zij vonden dat commercieel niet interessant. Op het moment dat er maar enkele betalingen over een bankrekening lopen en het een hoogrisicoklant kan zijn, is het misschien niet de moeite waard om dat te doen.

De heer **Paternotte**:
Citco Bank vond iets commercieel niet interessant wat Citco commercieel wel interessant vond?

De heer **Braamskamp**:
Wij kunnen een hoogrisicoklant accepteren. Als hij voor ons wel commercieel interessant is en hij voldoet aan alle voorwaarden, dan kunnen we hem bedienen.

De heer **Paternotte**:
Kunnen we zeggen dat u een high risk appetite hebt?

De heer **Braamskamp**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Want u zei net dat u een hoogrisicoklant best kunt accepteren.

De heer **Braamskamp**:
Wij hebben hoogrisicoklanten, ja. Dat klopt.

De heer **Paternotte**:
Waarom hebt u die?

De heer **Braamskamp**:
Omdat we uiteindelijk gewoon ... Wij bekijken al onze klanten. Op basis van bepaalde indicatoren kunnen we tot «hoog risico» komen. Er zijn verschillende indicatoren die bij elkaar tot «hoog risico» kunnen komen. Dat hoeft niet te betekenen dat we de klant niet kunnen bedienen, op basis van activiteiten of ...

De heer **Paternotte**:
Maar u werkt in een sector waarvan De Nederlandsche Bank heeft gezegd dat er een hoog integriteitsrisico is. U bent natuurlijk het oudste trustkantoor ter wereld. U bent zelf ook commissielid bij Holland Quaestor. Er

is een hoog integriteitsrisico. Binnen een sector met een hoog integriteitsrisico accepteert u hoogrisicoklanten. U loopt dus nogal wat risico.

De heer **Braamskamp**:

Nou ja, wij kunnen hoogrisicoklanten ... Wij bekijken al onze klanten. Op basis daarvan kom je tot een risicoprofiel. De ene klant is «medium risico», een ander kan «hoger risico» zijn.

De heer **Paternotte**:

Heeft De Nederlandse Bank in zijn toezicht bij u weleens ernstige tekortkomingen geconstateerd?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Wanneer voor de laatste keer?

De heer **Braamskamp**:

Begin 2014 is De Nederlandsche Bank geweest. Wij hebben toen discussie gehad over een aantal punten.

De heer **Paternotte**:

Wat voor punten waren dat?

De heer **Braamskamp**:

Dat waren de invulling van de compliancefunctie en tekortkomingen in de vastlegging van een aantal cliëntacceptatiepunten.

De heer **Paternotte**:

Ja, dat zijn de conceptcliëntacceptatie en de compliance, oftewel: het gaat om het voldoen aan wet- en regelgeving en om het aannemen van de verkeerde klanten.

De heer **Braamskamp**:

Nou, wij zijn in ieder geval niet in staat geweest om overtuigend aan De Nederlandsche Bank aan te geven welke aspecten van het cliëntacceptatieonderzoek wij hebben gedaan, want de verslaglegging was niet goed genoeg. Dat wil niet zeggen dat het niet gebeurd is, maar het was in ieder geval niet goed inzichtelijk gemaakt.

De heer **Paternotte**:

Zat dat bij dit soort hoogrisicoklanten?

De heer **Braamskamp**:

Daar hebben ook hoogrisicoklanten tussen gezeten, ja. Naar aanleiding daarvan is met De Nederlandsche Bank een plan opgesteld, dat wij binnen drie maanden hebben uitgevoerd. Daarna hebben wij onze processen nog eens tegen het licht gehouden. Wij hebben onze integrale portefeuille doorgenomen. Ook hebben wij de wijze waarop wij het cliëntacceptatieonderzoek doen en vastleggen, volledig gewijzigd.

De heer **Paternotte**:

Wat hebt u dan gewijzigd? U zegt «volledig gewijzigd», dus: omgegooid.

De heer **Braamskamp**:

Sorry?

De heer **Paternotte**:

Volledig gewijzigd, dus dat hebt u inderdaad omgegooid?

De heer **Braamskamp**:

Met name de vastlegging. Een strakkere vastlegging en het goed documenteren van de risicoanalyses.

De heer **Paternotte**:

Een strakkere vastlegging en goed documenteren. Hoe zou u dit vertellen aan een willekeurig iemand die hier buiten op straat loopt?

De heer **Braamskamp**:

Dat met name de checks die zijn ingebouwd om te laten zien wat wij daarin hebben gedaan, uitgebreid zijn. Er kijken dus meer mensen naar eenzelfde file om te controleren of dat wat gedaan moest worden, ...

De heer **Paternotte**:

Meer mensen erbij, dus wat in de consultancy wel de Gillette-aanpak wordt genoemd: een mesje erbij.

De heer **Braamskamp**:

Er zijn meer mensen aangenomen voor deze activiteit. Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Is De Nederlandsche Bank sindsdien nog weleens langs geweest?

De heer **Braamskamp**:

Ja, en toen is er helemaal geen enkele bevinding geweest.

De heer **Paternotte**:

Geen enkele tekortkoming?

De heer **Braamskamp**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Oké, ik ga nog even door op de bank. Hoe vaak heeft de Citco Bank een ongebruikelijke transactie van een van de vennootschappen onder beheer van de Citco Group gemeld?

De heer **Braamskamp**:

Dat zal ik nooit weten.

De heer **Paternotte**:

Komt dat weleens voor?

De heer **Braamskamp**:

Dat zal ik nooit weten, want je mag niet aangeven dat je een ongebruikelijke transactie hebt gedaan. Dat kan ik dus niet weten. Overigens zijn het twee verschillende bedrijven en hebben wij daarover geen contact.

De heer **Paternotte**:

Het zijn twee verschillende bedrijven. Wat is de moeder van Citco Bank Nederland?

De heer **Braamskamp**:

Uiteindelijk komen die samen in de Citco Group, bovenin.

De heer **Paternotte**:
Die komen samen in de Citco Group, bovenin?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Wie is de eigenaar daarvan? Is dat dezelfde als die van u?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Dus als u zegt dat het twee verschillende bedrijven zijn, dan zijn we het er wel over eens dat ...

De heer **Braamskamp**:
Het zijn twee verschillende bedrijfsondernemingen.

De heer **Paternotte**:
Met dezelfde UBO, dezelfde uiteindelijke eigenaar.

De heer **Braamskamp**:
Dat klopt.

De heer **Paternotte**:
Er zijn ook genoeg mensen die dat zouden omschrijven als één groot bedrijf. Nu heeft ING zijn trustactiviteiten al een tijd geleden gestaakt. In 2016 kreeg Holland Quaestor tijdens een gesprek met medewerkers van ING te horen dat de bank geen nieuwe trustkantoren meer accepteert. De redenen zijn: reputatierisico, kosten en beheersbaarheid.

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Voor bestaande brievenbusfirma's gingen de tarieven ook fors omhoog. Van Lanschot is gestopt met zijn bankactiviteiten. Daarmee bent u eigenlijk de enige in deze sector die zowel een trustkantoor als een bank heeft.

De heer **Braamskamp**:
Dat zou kunnen. Wij bankieren nog steeds en onze cliënten bankieren nog steeds bij ING en bij ABN. ING heeft ook gewoon nog steeds een trustdesk, die ook nog steeds trustkantoren bedient.

De heer **Paternotte**:
Die heeft de tarieven flink verhoogd, voor een bankrekening van een brievenbusfirma van € 1.800 naar € 2.400 tot € 4.000. Wat kost een bankrekening van een brievenbusfirma bij Citco Bank?

De heer **Braamskamp**:
Dat zal, maar dan schat ik even, rond de € 2.000 liggen. Maar dat moet ik schatten; dat weet ik niet exact.

De heer **Paternotte**:
Oké. Desondanks hebt u ook nog bankrekeningen bij ING?

De heer **Braamskamp**:
Bij ING en bij ABN.

De heer **Paternotte**:
Terwijl u aan een bedrijf dat in uw eigen groep zit, eigenlijk een lager tarief kunt betalen.

De heer **Braamskamp**:
Ja, maar het is ook niet mijn beslissing naar welke bank te gaan.

De heer **Paternotte**:
Hoe beoordeelt u het volgende feit? Een Van Lanschot, een ING en andere banken zijn met trustactiviteiten gestopt, zijn veel kritischer gaan kijken en hebben gezegd dat ze veel meer onderzoek moeten gaan doen naar trustactiviteiten, terwijl Citco een eigen bank heeft hoewel dit in de sector eigenlijk not done is geworden?

De heer **Braamskamp**:
De grotere banken doen dat nog steeds. ING en ABN doen dat gewoon nog steeds.

De heer **Paternotte**:
Die hebben een trustdesk.

De heer **Braamskamp**:
Die hebben een trustdesk, waarbij de tien grote trustkantoren bij mijn weten gewoon nog bankieren.

De heer **Paternotte**:
Zeker, maar ze hebben geen eigen trustkantoor.

De heer **Braamskamp**:
Ze hebben geen eigen trustkantoor. Dat klopt.

De heer **Paternotte**:
Terwijl Citco Bank een eigen trustkantoor heeft.

De heer **Braamskamp**:
Dat klopt.

De heer **Paternotte**:
Daar vroeg ik naar: dat u eigenlijk de enige bent in deze sector waarbij een trustkantoor en een bank in hetzelfde gebouw bij elkaar onder dezelfde groep hangen, terwijl dat in deze sector voor de rest inmiddels gescheiden is en heel veel instellingen ervoor hebben gekozen om het actief te gaan scheiden.

De heer **Braamskamp**:
Over het scheiden van deze activiteiten bestaat geen onduidelijkheid. Er is een eigen bestuur, een eigen eerste, tweede en derde lijn, alsmede een eigen toezichthouder. Daar is geen enkele overlap voor wat betreft activiteiten. Wij bedienen voor een deel dezelfde klanten.

De heer **Paternotte**:
Op uw website staat dat het een geïntegreerd aanbod is.

De heer **Braamskamp**:

Op het moment dat er klanten bij ons komen die geen voorkeur hebben voor een bank, kunnen we dit als een alternatief aanbieden.

De heer **Paternotte**:

De toezichthouder zei in het gesprek hier dat het commerciële belang nog weleens het belang om te voldoen aan alle checks en regelgeving kan overstijgen. Is dat risico niet nog wat groter als dat commerciële belang ook nog binnen één gebouw zit?

De heer **Braamskamp**:

Ik zie dat helemaal niet. Ik heb mijn eigen cliëntacceptatiebeleid en ik ben verantwoordelijk voor het aannemen van mijn eigen klanten.

De heer **Paternotte**:

U zei al aan het begin dat u eigenlijk alleen over de trustkant van de Citco Group kunt spreken.

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Spreekt u de mensen van de bank weleens?

De heer **Braamskamp**:

Ik spreek de mensen van de bank weleens, ja.

De heer **Paternotte**:

Ja, want u komt ze nog weleens tegen.

De heer **Braamskamp**:

We zitten in hetzelfde gebouw.

De heer **Paternotte**:

Maar u vindt het volstrekte onzin om daarin een scheiding aan te brengen?

De heer **Braamskamp**:

Ja, dat kan ik op basis van mijn eigen ervaringen stellen, ja. Ja. Ze hebben een eigen cliëntacceptatiebeleid. Ik kan ze ook niet onder druk zetten om een klant wel te accepteren. Als zij een klant niet willen accepteren, is dat hun goed recht. Dan zullen we daar zeker rekening mee houden.

De heer **Paternotte**:

Waarom heeft Citco Bank vestigingen in Ierland, Luxemburg, Canada, Curaçao, de Bahama's en het belastingparadijs de Kaaimaneilanden?

De heer **Braamskamp**:

Met name bij de ondersteuning voor investeringsfondsen, op de laatste paar ...

De heer **Paternotte**:

Citco zelf heeft in iets meer dan 40 landen een vestiging, meen ik. Maar de bank niet?

De heer **Braamskamp**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Waarom zit de bank alleen in deze zeven landen?

De heer **Braamskamp**:

Dat zullen de interessante markten voor hen zijn geweest. Er zal voldoende omvang zijn geweest om activiteiten te gaan ontwikkelen.

De heer **Paternotte**:

En het is wat dat betreft logisch dat het banken zijn in landen die bekendstaan om hun fiscaal vriendelijke klimaat?

De heer **Braamskamp**:

Wat de Kaaimaneilanden betreft zal het ondersteuning zijn van investeringsfondsen.

De heer **Paternotte**:

Voor de Bahama's?

De heer **Braamskamp**:

Waarschijnlijk hetzelfde.

De heer **Paternotte**:

Voor Curaçao?

De heer **Braamskamp**:

Daar zitten weinig investeringsfondsen, maar volgens mij hebben we daar uiteindelijk nog een redelijk grote cliëntenportefeuille. Daar zal dus voldoende commercieel belang zijn om er bankenactiviteiten te ontwikkelen.

De heer **Paternotte**:

Voor Canada?

De heer **Braamskamp**:

Dat kan ik u niet zeggen. Dat weet ik niet. Canada is in ieder geval geen belastingparadijs.

De heer **Paternotte**:

Citco heeft veel activiteiten over de hele wereld, maar mij valt op dat u heel duidelijk bent dat u niet al te veel kunt zeggen over activiteiten van andere onderdelen van Citco, behalve dan degene waarvan u zelf directeur bent. Gaat u weleens naar Curaçao?

De heer **Braamskamp**:

Ik ben één keer op Curaçao geweest, op vakantie.

De heer **Paternotte**:

Komen de general managers/directeuren van de landenvestigingen weleens bij elkaar?

De heer **Braamskamp**:

Ja, die komen weleens bij elkaar.

De heer **Paternotte**:

Hoe vaak?

De heer **Braamskamp**:

Ik weet dat het gebeurt. Ik ben zelf een of twee keer bij een general meeting geweest, maar die was in Nederland.

De heer **Paternotte**:

Dat was toen u ook general manager was? Dat bent u nu ruim een jaar.

De heer **Braamskamp**:

Ja. Ik zit even te denken of ik toen al general manager was. Nee, ik geloof niet dat ik dat heb gedaan in mijn rol als managing director.

De heer **Paternotte**:

Oké, dus u hebt eigenlijk heel weinig contact met uw collega-general managers van de andere Citco-vestigingen?

De heer **Braamskamp**:

Een aantal ken ik, sommigen wat beter dan anderen.

De heer **Paternotte**:

Ik weet even genoeg.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil met u nog even naar de fiscale kant kijken. We hebben genoeg gehoord over bouwtekeningen en de rolverdeling tussen betrokkenen. U verleent diensten. Bent u ook betrokken bij de totstandkoming van rulings?

De heer **Braamskamp**:

Nee, in die zin dat rulings in de praktijk worden afgesloten tussen ... Het proces van het afsluiten van de ruling begint bij een klant die een investering wil doen. Hij gaat naar zijn belastingadviseur toe en samen maken ze een bouwtekening. Daar kan op een goed moment een rulingaanvraag bij zitten. Bij dat hele proces zijn wij niet betrokken. Op het moment dat de doelvennootschap moet worden opgericht, moet er een vaststellingsovereenkomst worden getekend. Bij dat onderdeel zijn wij wel ... Dan tekenen wij mee als bestuurder, want de vaststellingsovereenkomst is tussen de doelvennootschap en de Nederlandse overheid.

De heer **Van der Lee**:

Maar u bent medebestuurder – u of uw werknemers – in 800 of 900 vennootschappen. Is het dan niet zo dat er een grotere betrokkenheid bij de rulings bestaat?

De heer **Braamskamp**:

Wij hebben zelf natuurlijk geen rol bij het ontwerpen van de ruling, wel bij het afsluiten ervan. Er zitten natuurlijk voorwaarden in de ruling waaraan je moet voldoen. Vanuit onze bestuurdersaansprakelijkheid is dat natuurlijk een onderdeel van onze taak. Een vennootschap kan alleen een ruling afsluiten op het moment dat hij aan bijvoorbeeld de substancevoorwaarden voldoet.

De heer **Van der Lee**:

Bent u betrokken bij aangiftes vanuit de vennootschappen die u hebt, dus die u medebestuur hier in Nederland?

De heer **Braamskamp**:

Nee.

De heer **Van der Lee**:
Ook niet.

De heer **Braamskamp**:
Nee, tenminste niet bij het opstellen van aangiften, maar wel bij het aftekenen van aangiften, want dat is een bestuurdersverantwoordelijkheid. Als daar een rulingvennootschap tussen zit, moet je daar ook bepaalde verklaringen over doen.

De heer **Van der Lee**:
Nog even los van de rilingkant: uiteindelijk kan er ook zonder ruling worden gewerkt en moet er op een gegeven moment aangifte worden gedaan.

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
Dan gaat er weleens wat mis, hebben wij begrepen. Er worden ook weleens zaken aangespannen. Mensen die in hun dienstverlening een betrokkenheid hebben gehad, worden ook weleens medeaansprakelijk gesteld. Is dat weleens bij u gebeurd?

De heer **Braamskamp**:
Niet dat ik weet, nee. Nee.

De heer **Van der Lee**:
Nog nooit?

De heer **Braamskamp**:
Niet dat ik weet, nee. Bij mijzelf in ieder geval niet, nee.

De heer **Van der Lee**:
We hebben het hier over het oudste trustkantoor in Nederland. Dat is nog nooit gebeurd?

De heer **Braamskamp**:
Dat er ergens een verkeerde aangifte is gedaan?

De heer **Van der Lee**:
Niet alleen dat, maar dat er toch sprake lijkt of leek te zijn van verdenkingen van belastingontduiking, dat dit geleid heeft tot stappen van de bevoegde autoriteiten en dat het trustkantoor aangesproken is op de verantwoordelijkheid?

De heer **Braamskamp**:
Ik heb daar geen weet van, nee.

De heer **Van der Lee**:
Helemaal niet?

De heer **Braamskamp**:
Nee. Ik weet natuurlijk alleen wat ik weet en wat ik kan weten, maar ik heb hier geen ... Nee.

De heer **Van der Lee**:

Goed. Ik denk dat ik genoeg weet, want u weet niet zo heel veel te zeggen op mijn vragen.

De heer **Paternotte**:

Ik wil even kijken of u misschien iets meer weet van uw andere functie, die bij Holland Quaestor. Bent u het met mij eens dat de trustsector een sector is met een hoog integriteitsrisico?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Zo omschreven de toezichthouder en De Nederlandsche Bank het ook. Mijn collega Van Dam zei al dat een groep van 227 vergunningen een beetje lijkt op 227 kinderen in een snoepwinkel. Er is een hoog integriteitsrisico en er valt heel veel geld te verdienen. Dat gaat per uur. U factureert per uur?

De heer **Braamskamp**:

Of op basis van vaste bedragen. Het kan allebei.

De heer **Paternotte**:

Oftewel: hoe kan de toezichthouder ervoor zorgen dat die 227 kinderen in die snoepwinkel zich gedragen? Vindt u zelfregulering een goed model voor de trustsector?

De heer **Braamskamp**:

We zullen gedeeltelijk wel moeten. De toezichthouder kan niet alles doen en niet alles kan via wet- en regelgeving. Vanuit Holland Quaestor zijn wij met allerlei initiatieven bezig om tot zelfregulering te komen.

De heer **Paternotte**:

Allerlei initiatieven?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

We kennen het keurmerk natuurlijk. Wat nog meer?

De heer **Braamskamp**:

Aan het keurmerk hangen natuurlijk allerlei voorwaarden vast. Wij zijn bezig met het opstellen van allerlei richtlijnen waaraan onze leden moeten voldoen. Dat kan gaan van maatschappelijk verantwoord ondernemen tot richtlijnen over transactiemonitoring en de RIB-audit. Hoe moet de compliancefunctie eruitzien ...

De heer **Paternotte**:

Nu ligt de trustsector natuurlijk al een tijdje onder het vergrootglas. Van het keurmerk heeft De Nederlandsche Bank gezegd eigenlijk het verschil niet te kunnen zien, sterker nog: er zijn een paar kantoren die het keurmerk hadden waar ernstige misstanden waren en waarvan de vergunning is ingetrokken. Hoe beoordeelt u dat?

De heer **Braamskamp**:

Heel zorgelijk. Heel zorgelijk.

De heer **Paternotte**:
Waar ligt dat aan?

De heer **Braamskamp**:
Vanuit het keurmerk kan ik dat niet zo goed zeggen, maar die zijn er dan toch op een of andere manier doorheen geglipt. De incidenten die ik heb gezien mogen niet voorkomen bij een lid van Holland Quaestor. De voorbeelden die ...

De heer **Paternotte**:
Ik begrijp dat het niet zou mogen voorkomen, maar het is natuurlijk wel voorgekomen. Wat zou er moeten veranderen aan het keurmerk om te voorkomen dat het zo doorgaat?

De heer **Braamskamp**:
Als ik het keurmerk 1.0 vergelijk met het keurmerk 2.0, dan zitten er behoorlijke verzwaringen in. In de aanloop naar het keurmerk 1.0 zijn er al een aantal leden afgevallen. Ik zie de nieuwe voorwaarden en ...

De heer **Paternotte**:
Wat is de verzwaring die het meeste effect heeft?

De heer **Braamskamp**:
Dat een heel aantal zaken in het keurmerk 1.0 facultatief waren, dus niet verplicht. In het keurmerk 2.0 worden die wel verplicht.

De heer **Paternotte**:
Het belangrijkste voorbeeld?

De heer **Braamskamp**:
Maatschappelijk verantwoord ondernemen.

De heer **Paternotte**:
Maakt dat het verschil in het voldoen aan wet- en regelgeving?

De heer **Braamskamp**:
Nee, maar het is een element dat een impact zal hebben in het volledig beschrijven van je fiscale integriteitsbeleid. Het is een voorwaarde. Ook moet je het volledig inzichtelijk kunnen maken.

De heer **Paternotte**:
Gisteren was de heer Niezing hier. Hij sprak in heel rustige termen: dat keurmerk moet eigenlijk wel naar een hoger niveau; er moet nog wel iets aan gebeuren. Tegelijkertijd horen wij deskundigen en toezichhouders zeggen dat er ernstige misstanden zijn, dat er bij drie op de vijf kantoren ernstige tekortkomingen zijn. Per jaar worden er zo'n twintig vergunningen ingetrokken. U hebt een functie bij Holland Quaestor. De heer Niezing is in het bestuur verantwoordelijk. Ik mis dan alle urgentie. Ik mis dat eigenlijk ook in de wijze waarop u erover praatte: keurmerk 2.0; we zijn er al wat op vooruitgegaan; het moet vooruit. Ik hoor geen enkele concrete maatregel waardoor ik het gevoel krijg dat de zelfregulering echt naar een hoger niveau wordt getrokken waardoor er echt wat gaat veranderen.

De heer **Braamskamp**:
Ik denk dat het keurmerk 2.0 daar zeker nog een bijdrage aan zal leveren. Ik denk dat we elkaar als leden nog eens heel goed moeten aankijken en

er meer vaart achter moeten zetten. Holland Quaestor is een branchevereniging die tot een jaar of twee geleden wat passief is geweest. De wijzigingen die ik nu zie en de stappen die worden gezet bij Holland Quaestor, zie ik wel degelijk als een heel goede vooruitgang. Ik denk ook dat dit onze leden op een hoger plan gaat brengen.

De heer **Paternotte**:

En u gaat elkaar nog even goed aankijken?

De heer **Braamskamp**:

Wij moeten elkaar nog even goed aankijken, ja.

De heer **Paternotte**:

Nu weet ik wel genoeg, voorzitter.

De **voorzitter**:

De heer Bruins.

De heer **Bruins**:

Mijnheer Braamskamp, u vertelde over een ongebruikelijke transactie die u recent nog tegenkwam. Een vader bleek iets op te zetten voor zijn zoon. U kwam hem later tegen in het register van de Kamer van Koophandel. Was u bewust op zoek in de zin van: hé, komt deze klant nu ergens anders voor, is de transactie toch tot stand gekomen? Of was het toeval?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Bewust. Is het bij u inmiddels reguliere praktijk in de compliance om afgewezen klanten te blijven screenen?

De heer **Braamskamp**:

Nee, dit was een toevalstreffer. We waren gewoon benieuwd of we die ergens zouden tegenkomen.

De heer **Bruins**:

U voelde in de onderbuik: hé, die moeten we nog een keertje nakijken?

De heer **Braamskamp**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Op welke datum was dat? Of hoeveel weken geleden? U zegt dat het recent was. Hoe recent?

De heer **Braamskamp**:

Dat wat ...?

De heer **Bruins**:

Dat u een klant afwees en hem later weer tegenkwam?

De heer **Braamskamp**:

Ik denk een maand of twee, drie geleden.

De heer **Bruins**:

Oké. Hebt u kunnen achterhalen naar welk trustkantoor de klant is gegaan?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Bruins**:
Mag ik u vragen – ja, dat mag ik vragen – of het een klein trustkantoor was qua omvang?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Bruins**:
Oké. Betaalt een hoogrisicoklant meer voor de dienstverlening die u levert?

De heer **Braamskamp**:
Die krijgt een hogere compliance fee in rekening gebracht, ja.

De heer **Bruins**:
Kan ik stellen dat je de kans op reputatieschade kunt afkopen?

De heer **Braamskamp**:
Nee.

De heer **Bruins**:
U bent heel vaak deel van tweekoppige directies, waarvan de andere directeur in dienst is van de cliënt.

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Bruins**:
Als u het oneens bent met z'n tweeën, wie wint er dan?

De heer **Braamskamp**:
Dan wordt het besluit niet genomen, want dat kan niet. Als ik het er niet mee eens ben, kan het besluit niet worden genomen.

De heer **Bruins**:
U moet dat in consensus besluiten?

De heer **Braamskamp**:
Als je allebei één stem hebt en eentje wil niet meestemmen, dan gaat het besluit niet door.

De heer **Bruins**:
Zo is dat blijkbaar vastgelegd.

De heer **Braamskamp**:
Ja, dat klopt. En dat gebeurt ook in de praktijk.

De heer **Bruins**:
U hebt verteld over uw mandaat. Uw mandaat is dat u beoordeelt of iets binnen uw mandaat valt. U beoordeelt of alles via de regels is. U tekent de aangifte af. U legt de besluiten vast.

De heer **Braamskamp**:

Ja. En ik beoordeel of een investering bijvoorbeeld in het belang van de vennootschap is, of dat een transactie in het belang van de vennootschap is, of dat een lening die wordt afgesloten in het belang van de vennootschap is.

De heer **Bruins**:

Bent u dan eigenlijk niet eerder een fiscaal adviseur dan een directeur?

De heer **Braamskamp**:

Dat heeft toch niets met fiscaliteit te maken?

De heer **Bruins**:

Of een financieel adviseur in plaats van een directeur?

De heer **Braamskamp**:

Nee.

De heer **Bruins**:

Of een administrateur in plaats van een directeur?

De heer **Braamskamp**:

Nee.

De heer **Bruins**:

Ik heb toch de indruk dat in deze sector de functieterminologie aan inflatie onderhevig is. Vindt u niet?

De heer **Braamskamp**:

Nee, ik kan op basis van eigen ervaringen zeggen dat bij de directieschappen die ik heb, wel degelijk volledig inzicht wordt gegeven in de transacties die gebeuren en in de financiële performance. Dat kan ik allemaal zien en daar kan ik me allemaal een oordeel over vormen, en dus kan ik ook besluiten nemen in het belang van de vennootschap.

De heer **Bruins**:

Tegelijkertijd bent u directeur van een heleboel klanten waarbij zo weinig transacties plaatsvinden dat uw eigen bank ze niet wil hebben.

De heer **Braamskamp**:

Dat lijken mij los van elkaar staande zaken.

De heer **Bruins**:

Nou ja, er gebeurt niet zo veel in die bedrijven. Dan is er ook niet zo veel te besturen en te beslissen.

De heer **Braamskamp**:

Het kan zijn dat een bedrijf een investering doet en er gedurende het jaar niets meer gebeurt. Dat kan.

De heer **Bruins**:

Ja.

De heer **Braamskamp**:

Als het doel van de vennootschap is om deze investering te doen, dan is er ...

De heer **Bruins**:
Dan heet u directeur.

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De **voorzitter**:
De heer Van Dam.

De heer **Van Dam**:
Toch wil ik nog even doorgaan op dit punt. U zegt: het komt weleens voor dat ik een afwijkende beslissing neem dan de andere directie. In mijn beleving is die andere directie degene die in het buitenland het eigenlijke belang in de onderneming heeft.

De heer **Braamskamp**:
Als je in een A/B-structuur zit, zal dat vaak zo zijn, ja.

De heer **Van Dam**:
Ik heb zelf toch meer het beeld – ik leg het daarom maar aan u voor – dat u meer de uitvoerder bent dan degene die de brains heeft of het belang heeft. Met «brains» bedoel ik niet uw ... Maar gewoon ... Laten we zeggen ... Ja, ik noem dat dan maar ... De intellectuele dader is degene die er echt achter zit en u bent meer de uitvoeringsman.

De heer **Braamskamp**:
Ja, maar in iedere multinational zal er een bepaald mandaat zijn. Uiteindelijk moet je de strategie van het bedrijf volgen. Dat is bij iedere multinational zo.

De heer **Van Dam**:
Kunt u mij dan eens een concreet voorbeeld geven, uiteraard geanonimiseerd – ik ben niet geïnteresseerd in om welk bedrijf het gaat – waarin u afwijkt van wat u wordt gevraagd?

De heer **Braamskamp**:
Dat kan zijn als een lening niet onder de goede voorwaarden wordt verstrekt.

De heer **Van Dam**:
Het voorbeeld mag van mij specifiek zijn.

De heer **Braamskamp**:
Nou, dat bijvoorbeeld bepaalde garanties niet kunnen worden afgegeven, waardoor ik de vennootschap in een slechtere positie breng. Dan kan ik constateren dat dat niet in het belang van de vennootschap is en dan moet ik ook constateren dat ik het besluit niet kan nemen.

De heer **Van Dam**:
Hebt u in uw praktijk weleens meegemaakt dat u echt lijnrecht tegenover elkaar stond in de directievoering?

De heer **Braamskamp**:
Nou, vaak ... Kijk, ...

De heer **Van Dam**:
Ja of nee.

De heer **Braamskamp**:
Ik kan me dat zo niet herinneren, nee. Nee.

De heer **Van Dam**:
Dus nee.

De heer **Braamskamp**:
Ik kan zo geen voorbeeld bedenken, nee.

De heer **Van Dam**:
Toch vraag ik u: ja of nee.

De heer **Braamskamp**:
Dan nee. Misschien is het wel goed ... Op het moment dat je een besluit neemt, zit daar een voortraject aan. Je kunt het besluit nemen op het moment dat je het voortraject goed hebt afgerond. Je krijgt stukken in concept. Die ga je beoordelen. Je beoordeelt die vanuit je positie als directeur. Dan ga je er commentaar op geven: onder deze voorwaarden ga ik iets niet tekenen; dat gaat niet gebeuren. Ik zie dat daar al als mijn weigering. Dat ik formeel op dat moment nog niet mijn handtekening zet, is een andere kwestie.

De heer **Van Dam**:
Ik vraag ernaar omdat het een beetje mijn beeld is geworden dat trustkantoren vooral uitvoerders zijn en officieel, op papier, directeur. U zet daar eigenlijk het positieve beeld tegenover dat u er echt uw tanden in zet.

De heer **Braamskamp**:
Ik neem beslissingen die in het belang zijn van de vennootschap. Ik mag de vennootschap bijvoorbeeld niet in een slechtere positie brengen. Op het moment dat ik zie dat dat gebeurt, mag ik die beslissing ook niet nemen en dan ga ik haar ook niet nemen.

De heer **Van Dam**:
Een tweede vraag die ik heb gaat over de wijze waarop de bedrijven gestructureerd zijn. Ik heb toch een beetje het beeld ... U zegt dat het twee aparte bedrijven zijn: de bank en het trustkantoor. Ik kom wel door dezelfde schuifdeur binnen, neem ik aan?

De heer **Braamskamp**:
We hebben dezelfde voordeur, ja.

De heer **Van Dam**:
Over dezelfde looper loop ik naar dezelfde balie toe?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
En daar zit ook een mevrouw of een mijnheer die voor de helft bank is en voor de helft trustkantoor? Hoe moet ik me dat voorstellen?

De heer **Braamskamp**:
Er zit één receptioniste.

De heer **Van Dam**:

Die een deeltijdbaan heeft? Twee halve ...?

De heer **Braamskamp**:
We zitten in hetzelfde kantoor, dat klopt.

De heer **Van Dam**:
En ook hetzelfde telefoonnummer?

De heer **Braamskamp**:
Hetzelfde algemene nummer? Dat denk ik wel.

De heer **Van Dam**:
U belt uzelf natuurlijk nooit.

De heer **Braamskamp**:
Nee.

De heer **Van Dam**:
Dat begrijp ik. In welke rechtsvorm is die bank opgenomen? Is dat een bv?

De heer **Braamskamp**:
Volgens mij een nv.

De heer **Van Dam**:
Een nv. En wie voert daar de directie in? Ik weet niet precies hoe dat gestructureerd is. Zijn dat een aantal natuurlijke personen die daar ...?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Hoeveel?

De heer **Braamskamp**:
Drie, denk ik.

De heer **Van Dam**:
Zonder dat ik namen hoeft te weten: die kent u bij naam?

De heer **Braamskamp**:
Die ken ik bij naam, ja.

De heer **Van Dam**:
En hoe is het trustkantoor georganiseerd als rechtspersoon?

De heer **Braamskamp**:
Een bv.

De heer **Van Dam**:
Daar bent u de directeur van?

De heer **Braamskamp**:
Ja, samen met nog iemand anders.

De heer **Van Dam**:
Oké. En daarboven hangt ...? Wat hangt daarboven?

De heer **Braamskamp**:
Een Nederlandse houdster.

De heer **Van Dam**:
In welke rechtsvorm?

De heer **Braamskamp**:
Een bv.

De heer **Van Dam**:
En wie is daar de directeur van?

De heer **Braamskamp**:
Twee Nederlandse natuurlijke personen.

De heer **Van Dam**:
Zijn dat ook mensen die een van de vijf of twee van de vijf zijn die daaronder zitten?

De heer **Braamskamp**:
Nee.

De heer **Van Dam**:
Dat zijn weer aparte mensen?

De heer **Braamskamp**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Oké. Ik heb verder geen vragen.

De **voorzitter**:
Mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:
Op uw website is te vinden dat Citco ook wealth planning related structures such as trusts and foundations for private clients aanbiedt. U opende met te zeggen: ik heb eigenlijk twee takken, de private equity/real estate en de multinationals; ik doe eigenlijk geen vermogenden. Zit dat dan in de holdinggroep?

De heer **Braamskamp**:
Dat zit niet in Nederland. Dat zit in andere jurisdicties.

Mevrouw **Leijten**:
Zit dat in Curaçao?

De heer **Braamskamp**:
Dat zit ook in Curaçao, ja.

Mevrouw **Leijten**:
In antwoord op de vraag van mijn collega Paternotte over de belangen om ergens gevestigd te zijn, toen het ging over de Kaaimaneilanden en de Bahama's, zei u: dat heeft te maken met de grote financiële instellingen die daar zitten. Over Curaçao zei u: daar zijn andere commerciële belangen. Heeft dat dan te maken met de vermogenden daar?

De heer **Braamskamp**:
Dat zou goed kunnen, ja.

Mevrouw **Leijten**:
Nou heb ik ...

De heer **Braamskamp**:
Daar zitten ook vennootschappen die ook bankrekeningen nodig hebben. Daar zal Citco Bank Curaçao diensten voor verrichten, ja. Hetzelfde als in Nederland.

Mevrouw **Leijten**:
Ja, integrale dienstverlening. Nu is er op Curaçao een belangenorganisatie voor de internationale financiële services die daar worden aangeboden. Wat is de reden voor Citco om daar een aparte belangenvereniging op te richten, samen met United Trust en KPMG?

De heer **Braamskamp**:
Ik kan u dat echt absoluut niet vertellen. Ik wist dat niet eens. Nee.

Mevrouw **Leijten**:
Dat viel mij namelijk op. Het viel mij ook op dat United Trust daarbij zat. We hebben de bestuurder-directeur daarvan ook hier gehad. Zou u het zich in de Nederlandse situatie kunnen voorstellen? Om je vanuit een belangenorganisatie die er is voor de financiële sector, af te splitsen met twee andere grote jongens? Welke belangen zouden er dan kunnen spelen in Nederland?

De heer **Braamskamp**:
Dat je misschien met de beste kantoren samen een ...

Mevrouw **Leijten**:
... vuist kunt maken?

De heer **Braamskamp**:
... branchevereniging wilt opzetten. Dat je je misschien wilt afzonderen van een deel van de branche. Dat zou kunnen.

Mevrouw **Leijten**:
Zou dat ook te maken kunnen hebben met andere activiteiten die je doet?

De heer **Braamskamp**:
Nogmaals, ik ken het geval van Curaçao helemaal niet, dus ik weet het niet.

Mevrouw **Leijten**:
Een van de redenen dat we Citco hebben uitgenodigd, ook vandaag, was vanwege de vermogendentak. We doen onderzoek naar houdstervenootschappen hier, maar ook naar vermogens elders. Op een dag dat we het hebben over die afgescheiden particuliere vermogens, komt u eigenlijk terug op gisteren. Dat is prima, want wij willen alles weten. Juist omdat ik op de vermogendentak zat en ik het zo opvallend vind dat Citco die andere positie inneemt bij het beheren van vermogens op Curaçao, had ik daarover een vraag. Maar u weet niet waarom?

De heer **Braamskamp**:

Ik weet niet waarom zij een belangenvereniging gestart zijn, nee. Dat weet ik niet.

Mevrouw **Leijten**:

Dan gaan we de vraag ergens anders laten beantwoorden.

De **voorzitter**:

Ik heb nog één slotvraag. Kun je, gegeven alle cliëntbeoordelingen, de procedures die gevolgd moeten worden, de uiteindelijke belanghebbenden, de doelen van de transacties ... Hoeveel man heb je eigenlijk nodig om een trustkantoor fatsoenlijk te runnen?

De heer **Braamskamp**:

Wij doen dat in Nederland met ...

De **voorzitter**:

Nee, u hebt een groot kantoor, maar hoeveel heb je minimaal nodig om dat fatsoenlijk te doen?

De heer **Braamskamp**:

In mijn optiek heb je in ieder geval toch minimaal één aparte compliance-officier nodig. Er zijn voorwaarden aan de audit. Het lijkt mij in deze tijd moeilijk – laat ik het zo zeggen – om dat met minder dan acht, negen mensen te doen.

De **voorzitter**:

De Nederlandsche Bank heeft aangegeven dat het in principe met een of twee man kan, mits je goed uitbesteedt, maar dat vindt u niet?

De heer **Braamskamp**:

Als ik zelf de keuze zou moeten maken, zou ik dat niet in mijn eentje doen.

De **voorzitter**:

Dat is helder. We zijn aan het einde gekomen van het verhoor.

De heer **Braamskamp**:

Dank u wel.

Sluiting 13.23 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 15 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Freudenthal.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 14.32 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Freudenthal, bij de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. Onze commissie doet namens de Tweede Kamer onderzoek naar het gebruik van fiscale constructies, zowel binnen Nederland als in het buitenland. Veelal vermogende particulieren kunnen daarvan gebruikmaken. U wordt gehoord als partner bij Mazars, en ook als hoogleraar belastingrecht bij de Rijksuniversiteit Groningen. U wordt gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen de belofte af te leggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Freudenthal de belofte af.

De voorzitter:

U staat nu onder ede. We bieden zowel deskundigen als getuigen de mogelijkheid om een position paper in te dienen of een openingsverklaring af te leggen. U hebt aangegeven beide niet te hoeven.

De heer Freudenthal:

Klopt.

De voorzitter:

We beginnen dus direct met het verhoor, dat zal worden afgenomen door de heer Bruins en mevrouw Leijten. Ook andere commissieleden kunnen u vragen stellen. Ik geef voor de eerste vragen het woord aan de heer Bruins.

De heer Bruins:

Mijnheer Freudenthal, u bent partner bij de privateclientstak van Mazars. Dat klopt?

De heer Freudenthal:

Ja, klopt.

De heer Bruins:

Daarvoor hebt u bij Deloitte fiscaal advies gegeven.

De heer Freudenthal:

Ja.

De heer Bruins:

Ook in de hoek van vermogende particulieren, begrijp ik?

De heer **Freudenthal**:
De laatste jaren wel, ja.

De heer **Bruins**:
Nu werkt u bij Mazars. Dat is een accountants-, belastingadvies- en consultancybureau.

De heer **Freudenthal**:
Klopt.

De heer **Bruins**:
Zitten al die takken in hetzelfde bedrijf?

De heer **Freudenthal**:
Ja.

De heer **Bruins**:
Consultancy kan van alles zijn. Wat betekent dat in dit geval?

De heer **Freudenthal**:
Dat bestrijkt consultancy op het gebied van human resources, IT en implementatie daarvan binnen ondernemingen en mkb; de gebruikelijke aanpalende diensten die in de accountants- en advieswereld vaak bij de grotere en kleinere accountantsorganisaties ingebed zijn.

De heer **Bruins**:
Echt organisatieadvies, dus geen trustdiensten.

De heer **Freudenthal**:
Nee, nee.

De heer **Bruins**:
Naast uw functie bij Mazars bent u hoogleraar in Groningen.

De heer **Freudenthal**:
Correct.

De heer **Bruins**:
Ik las in uw cv dat u ook docent bent bij de Stichting Opleiding Belastingadviseurs.

De heer **Freudenthal**:
Correct.

De heer **Bruins**:
Heeft dat iets te maken met de orde, met de NOB (Nederlandse Orde van Belastingadviseurs)?

De heer **Freudenthal**:
Ja, dat is de uitvoerende stichting die alle opleidingen tot belastingadviseur verzorgt, teneinde NOB-lid te kunnen worden.

De heer **Bruins**:
Daar bent u docent. Dus als we de sleutel zoeken tot het veranderen van de cultuur in deze sector, zou u misschien wel een sleuteltje kunnen zijn.

De heer **Freudenthal**:

Wie weet.

De heer **Bruins**:

U leidt de volgende generatie op.

De heer **Freudenthal**:

Dat probeer ik te doen, ja.

De heer **Bruins**:

U bent ook vaste medewerker van BNB. Is dat de BNB van Wolters Kluwer?

De heer **Freudenthal**:

Ja, klopt.

De heer **Bruins**:

Is dat een bezoldigde functie?

De heer **Freudenthal**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Mag ik u vragen wat de urenverdeling is van uw positie bij Mazars, het docentschap bij de stichting, uw werk voor BNB en uw hoogleraarschap?

De heer **Freudenthal**:

Uiteraard. Mijn aanstelling bij de universiteit behelst 20%, 0,2 fte. Voor het overige ben ik actief bij Mazars. In de praktijk komt het erop neer dat ik in de tijd die ik nodig heb voor mijn universitaire werkzaamheden niet op kantoor ben, voor het overige wel. In de avonden en randuren van de dag besteed ik wat tijd aan publicaties. Dat is ruwweg de verdeling.

De heer **Bruins**:

En voor BNB werkt u sporadisch?

De heer **Freudenthal**:

Dat is incidenteel, ja. BNB heeft meerdere medewerkers, die op hun vakgebied gevraagd worden door de redactie om een arrest van de Hoge Raad te commentariëren. Daartoe krijg je een arrest toegezonden met de bijbehorende stukken. Binnen een aantal weken lever je je annotatie in. Als er toevallig op een bepaald terrein veel gebeurt, is dat tien keer per jaar. Als er toevallig weinig gebeurt, is het een of twee keer per jaar. Voor de rest is het publiceren een vrije invulling van je wetenschappelijke ambities.

De heer **Bruins**:

Die functie past dus echt bij de wetenschappelijke uren in uw week.

De heer **Freudenthal**:

Klopt, ja.

De heer **Bruins**:

U geeft advies aan vermogende particulieren. Is dat nog steeds overwegend de ...

De heer **Freudenthal**:

Ja, vermogende particulieren en ondernemers.

De heer **Bruins**:

Het kan zijn dat die vermogende particulieren een onderneming hebben. Daar zit dan vermogen in. Dat kan vastgoed zijn ...

De heer **Freudenthal**:

Het kan vastgoed zijn. Het kan een actieve onderneming zijn in een willekeurige branche. Alles wat er in de maatschappij gebeurt, komt langs.

De heer **Bruins**:

Wanneer is een particulier vermogend?

De heer **Freudenthal**:

Dat is een lastige definitie, uiteraard. Ik heb de neiging om te zeggen dat het niet zozeer afhangt van de vraag hoe groot het vermogen is. Men benadert mij vaak voor mijn specialisme. Dat is, gezien mijn wetenschappelijke achtergrond, vaak de inkomstenbelasting in veelal nationaal perspectief ten aanzien van bijvoorbeeld het onderscheid tussen box 1 en box 3. Veel van mijn werkzaamheden bevinden zich op dat terrein. Als een vermogende particulier met een onroerendgoedportefeuille van 1 miljoen euro mij vraagt of ik een uur mee kan kijken met zijn problematiek, dan ben ik een uur aan het werk en is dat voor mij op dat moment een cliënt. Het kunnen ook cliënten zijn die ik al jaren ken, die grotere vermogens hebben en waar de diversiteit omvangrijker is. Ook zij behoren tot mijn cliëntenkring.

De heer **Bruins**:

Kunnen we zeggen dat iemand met een vermogen van 1 miljoen euro een incidentele klant is en 10 miljoen euro en hoger ...

De heer **Freudenthal**:

Nee, dat hoeft niet. Ik ben bijvoorbeeld veelvuldig actief op het terrein van de ondersteuning bij bedrijfsopvolging. Dat kan gaan om omvangrijke ondernemingen, maar dat kunnen voor mij deelopdrachten zijn, waarbij ik eenmalig gevraagd wordt om zo'n proces te begeleiden en de opdracht daarna teruggaat naar de reguliere adviseur die zich meer bezighoudt met compliancewerkzaamheden.

De heer **Bruins**:

Hoe komen cliënten bij u terecht? Hoe vinden ze u? Hoe kom ik erop om bij u binnen te wandelen?

De heer **Freudenthal**:

Bijvoorbeeld omdat u in uw eigen relatiekring tegen zakenrelaties, familie of kennissen zegt: ik zit met een probleem, weet jij iemand? Veel vindt plaats op basis van doorverwijzing. Het komt voor dat mensen een publicatie gelezen hebben, mij daarvan kennen, googelen en mij weten te vinden. Uiteraard komt een groot deel van het werk uit het netwerk van de organisatie waar ik op dat moment bij werk.

De heer **Bruins**:

Komt u ook cliënten tegen die eerst bij een trustkantoor aankloppen en de mensen daar zeggen: dan zult u eerst eens naar een belastingadviseur moeten gaan? Is dat ook een route die voorkomt?

De heer **Freudenthal**:

Nee, bij mijn weten is me dat nog nooit overkomen.

De heer **Bruins**:

U hebt natuurlijk wel met trustkantoren te maken in uw werk.

De heer **Freudenthal**:

Ja, incidenteel heb ik daarmee te maken.

De heer **Bruins**:

Nederlandse trustkantoren?

De heer **Freudenthal**:

Heel zelden een Nederlands trustkantoor. Als het dan toch gebeurt, zijn het vaak buitenlandse trustkantoren.

De heer **Bruins**:

Betekent dit dat u in bijna alle gevallen te maken hebt met vermogen in het buitenland?

De heer **Freudenthal**:

Vrijwel zonder uitzondering zijn het vermogende particulieren die woonachtig zijn in het buitenland en hun vermogen al dan niet hebben ondergebracht bij trustkantoren in het buitenland. Ik heb geen cliënten die in Nederland woonachtig zijn en hun vermogen hebben ondergebracht bij buitenlandse trustkantoren.

De heer **Bruins**:

Komt dat omdat uw cliënten meestal vennootschappen zijn die in het buitenland worden opgericht?

De heer **Freudenthal**:

Nee, dat komt omdat mijn cliënten die structuren niet zoeken of daar wel over geïnformeerd zijn, maar besloten hebben het niet te doen.

De heer **Bruins**:

Met welke toeleveranciers werkt u zoal samen als het gaat om banken of trustkantoren? Wat zijn bekende namen die u veel tegenkomt? Wat is het vaste netwerk waarin u zich beweegt?

De heer **Freudenthal**:

Bedoelt u dan trustkantoren, of ...?

De heer **Bruins**:

Banken, trustkantoren, accountants, notarissen misschien: uw netwerk in de keten.

De heer **Freudenthal**:

Dat zijn vaak de grotere banken waar cliënten van nature, bijvoorbeeld met hun bedrijf, een bankrelatie mee onderhouden, over het algemeen de drie Nederlandse grootbanken. Vaak zie je dat mensen met een omvangrijker vermogen voor specialistische beleggingsvraagstukken te rade gaan bij buitenlandse banken, omdat het bankenlandschap daar wat meer verspreid en gespecialiseerd is. Dan zie je dat cliënten vermogensbeheerdiensten afnemen bij gespecialiseerde partijen. Dat kunnen de Zwitserse banken zijn. Dat kunnen gespecialiseerde Engelse banken zijn. Het hangt heel erg af van het vermogensbeheerbeleid dat door de cliënt wordt gevoerd.

De heer **Bruins**:

En notarissen? Werkt u met vaste notarissen?

De heer **Freudenthal**:

Bij notarissen is het heel divers. Over het algemeen stellen wij aan de cliënt altijd de vraag of deze een vaste notaris heeft. Dat is plezierig, omdat het dossier daar al ligt en die notaris veel kennis draagt van de cliënt. Is dat niet het geval, dan stellen wij een aantal notarissen voor waar de cliënt uit kiest. Het kan ook zijn dat de cliënt wel een huisnotaris heeft maar dat wij, gezien de problematiek, denken dat meer kennis nodig is en we aanraden om het bij een ander notariskantoor onder te brengen waar die kennis aanwezig is.

De heer **Bruins**:

En trustkantoren in het buitenland? Zijn er landen waarmee u veel te maken hebt?

De heer **Freudenthal**:

Ik heb in de praktijk met twee landen te maken. Ofwel de Nederlandse Antillen vanwege wat historische structuren, ofwel Zwitserland.

De heer **Bruins**:

Noemt u eens een of twee kantoren met wie u veel te maken hebt.

De heer **Freudenthal**:

Dat is echt ... Het zijn er een handvol. Als ik er een of twee noem, is het ook heel toevallig dat het bij die partijen berust.

De heer **Bruins**:

Maar als het een handvol is, kunt u ze ook allemaal noemen.

De heer **Freudenthal**:

Ik weet ze niet uit mijn hoofd. Wij hebben ...

De heer **Bruins**:

Een handvol is vijf, toch?

De heer **Freudenthal**:

Het zijn er waarschijnlijk niet eens vijf.

De heer **Bruins**:

Dan kunt u ze noemen.

De heer **Freudenthal**:

Ik meen dat wij voor één cliënt zitten bij Citco. En, dan moet ik even goed nadenken ... Van Lanschot had destijds een trustbedrijf op Curaçao. Dat is inmiddels niet meer het geval. Ik weet niet wat de naam is van de partij die het overgenomen heeft, maar ik denk dat we voor die cliënt nog een relatie hebben.

De heer **Bruins**:

Kan dat Intertrust zijn?

De heer **Freudenthal**:

Dat is heel goed mogelijk.

De heer **Bruins**:

Hebt u ook contacten met buitenlandse belastingdiensten?

De heer **Freudenthal**:
Nee, nee.

De heer **Bruins**:
Het kan zijn dat een cliënt van u bepaalde afspraken maakt met buitenlandse belastingdiensten. Bent u dan op de hoogte van zulke afspraken?

De heer **Freudenthal**:
Als dat relevant is voor de opdracht die ik heb gekregen, dan ben ik inderdaad wel geïnteresseerd in de gemaakte afspraken. Maar dat is in mijn praktijk tot op heden niet voorgekomen.

De heer **Bruins**:
Kan een cliënt er belang bij hebben om het juist niet bij u te melden?

De heer **Freudenthal**:
Dat zou het geval kunnen zijn, want dan heb ik er belang bij om de relatie met die cliënt te beëindigen. Dat zal dan ook gebeuren.

De heer **Bruins**:
Want als u een structuur adviseert waarbij u uiteindelijk in een jurisdictie met 10%-heffing komt, maar die cliënt toch afspraken zou hebben met de belastingdienst daar, weet u daar niet van.

De heer **Freudenthal**:
Het komt niet voor, want ik heb geen cliënten met dergelijke structuren. Maar in zijn algemeenheid kan ik zeggen dat op het moment waarop ik de indruk krijg dat een cliënt mij informatie onthoudt die essentieel is voor de juiste inschatting van zijn fiscale positie, ik uiteraard een ernstig vertrouwensprobleem met die cliënt heb.

De heer **Bruins**:
Er is geen manier om erachter te komen of het zo is. Wat u niet weet, weet u niet. Dat hebben we vandaag al meerdere gasten horen zeggen.

De heer **Freudenthal**:
Dat is natuurlijk altijd lastig. Aan de andere kant denk ik dat 80% van mijn cliëntportefeuille relaties zijn die ik op zijn minst 15 tot 20 jaar bedien, en een groot gedeelte daarvan zelfs nog veel langer dan dat, 30 tot 35 jaar. Ik denk dat ik op basis van mijn vertrouwensband met de cliënt een goede inschatting kan maken van zijn beweegredenen om structuren op te zetten – als dat al zou spelen – en vooral van zijn fiscale moraal. Dat is denk ik heel belangrijk.

De heer **Bruins**:
Hoe vaak adviseert u een trust in de structuur die u ontwerpt?

De heer **Freudenthal**:
Zeer zelden. Om het in een iets breder verband te plaatsen: trustvraagstukken spelen in de relatie tussen belastingadviseur en belastingplichtige cliënt al sinds medio jaren tachtig.

De heer **Bruins**:
Het is vooral interessant voor ons om naar uw huidige portefeuille te gaan.

De heer **Freudenthal**:

Ik zal dat toelichten.

De heer **Bruins**:

Maar u gaat ons niet de volle 37 jaar uitleggen? U bent hoogleraar, dus ik houd u een beetje kort, hoor.

De heer **Freudenthal**:

Dat is heel verstandig. In de media is veel aandacht geweest voor het gebruik van trusts in de periode voor 2010. In die periode heb ik mijn cliënten vooral uitgelegd hoe het werkt en wat de voor- en nadelen en risico's zijn. In die periode is er geen enkele cliënt geweest die heeft gezegd: doe mij maar een trust. In de periode na 2010 is het gebruik van trusts wat makkelijker geworden omdat het wettelijk kader in Nederland bekend is.

De heer **Bruins**:

Het is transparanter geworden met het APV-regime (afgezonderd particulier vermogen).

De heer **Freudenthal**:

Klopt. De enige situaties waarin ik cliënten heb geassisteerd bij het opzetten van een trust, zijn situaties waarin dat noodzakelijk was in verband met emigratie en vertrek naar het buitenland. U kunt zich voorstellen dat een cliënt die vertrekt naar Amerika een complexe combinatie heeft van twee structuren, van twee jurisdicties: Nederland en Amerika. In een trust kan dan vermogen worden ondergebracht zodat de aankomstsituatie in het land van bestemming correct geregeld is.

De heer **Bruins**:

We weten nu in ieder geval dat trusts niet veel voorkomen in uw praktijk.

De heer **Freudenthal**:

Klopt.

De heer **Bruins**:

Oké. Dan gaan we naar mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

En dan ga ik naar de website van Mazars, en dan staat daar toch dat u niet alleen advies geeft aan vermogende particulieren bij het maken van fiscaal de juiste keuzes, maar dat de expertise van Mazars zich ook richt op het gebruik van trusts.

De heer **Freudenthal**:

Ja, dat klopt.

Mevrouw **Leijten**:

En vergelijkbare rechtsvormen. Maar ze komen in uw praktijk niet voor?

De heer **Freudenthal**:

Ik heb er een aantal. Nogmaals, bij vertrek

Mevrouw **Leijten**:

U adviseert ze wel of niet?

De heer **Freudenthal**:

Ik heb, zoals ik zojuist zei, cliënten die naar het buitenland zijn vertrokken, waar dat nodig was geadviseerd om truststructuren te onderzoeken en op te zetten. Dat is beperkt in aantal. De kennis die wij hebben van truststructuren wordt vooral ingezet om cliënten die in het verleden, bijvoorbeeld door een andere adviseur of in een ander land, in een truststructuur terecht zijn gekomen, te helpen de fiscale gevolgen daarvan in Nederland in kaart te brengen. En er is nog iets veel belangrijkers, een heel belangrijke rol voor de belastingadviseur die ik ben en die mijn collega's ook zijn. Je wordt soms geconfronteerd met het bestaan van een trust. Neem een vrij recente situatie. Een dochter van een vermogende Engelse ondernemer is naar Nederland gekomen om te studeren, heeft hier een relatie ontmoet en is van plan om in Nederland te blijven wonen. Haar vader heeft mijn kantoor benaderd en zei: mijn dochter weet het niet, maar zij is gerechtigd tot trustvermogen. Dan hebben we wel iets uit te zoeken. Dan is de expertise noodzakelijk van een belastingadviseur die weet hoe trustregels werken en die goede contacten heeft met deskundigen in het buitenland, met name in Angelsaksische landen, om ervoor te zorgen dat de Nederlandse wetgeving en de Nederlandse civielrechtelijke gevolgen van een trust aansluiten bij de Engelse positie.

Mevrouw Leijten:

Dat is toch een langer antwoord dan de vraag die ik stelde. U zegt dat dit de expertise van Mazars is. Op hetzelfde gedeelte van de website zegt u dat u vermogende particulieren adviseert over het optimaliseren van bestaande en nieuwe structuren, zoals een trust of een Antilliaanse Stichting Particulier Fonds (SPF). Mazars duidt dat aan als «vermogen in dode hand». Doen enkel collega's van u dat, of doet u dat zelf ook?

De heer Freudenthal:

Welk deel van de omschrijving bedoelt u? Het adviseren over nieuwe structuren?

Mevrouw Leijten:

Mijn collega Bruins vroeg wat u zoal doet. Dan zegt u: ik heb geen klanten met een trust in het buitenland. Vervolgens wordt ernaar gevraagd en hebt u er toch wel mee te maken, maar allemaal incidenteel. U zegt ook: ik begeleid mensen tien, vijftien, twintig jaar. Dan kijk ik op de website en werkt u bij een organisatie die zichzelf aanprijst met het maken van fiscaal de juiste keuzes. Een expertise is het gebruik van een trust. Er wordt geadviseerd over het optimaliseren van bestaande en nieuwe structuren, zoals een trust of een Antilliaanse Stichting Particulier Fonds.

De heer Freudenthal:

Dat is correct.

Mevrouw Leijten:

Dat is dus wat uw organisatie doet, maar u niet.

De heer Freudenthal:

Ik heb een deel van die werkzaamheden. Sommige dingen overlappen ...

Mevrouw Leijten:

Maar dit is wat wij willen weten. Wij zijn op zoek naar hoe die fiscale constructies werken. We hebben al een aantal collega's van u gehad. We hebben dus al heel veel informatie. Hiervan willen we weten hoe het werkt.

De heer **Freudenthal**:

Dat is mij helder. Mijn antwoord daarop is dat ik een beperkt aantal truststructuren voor cliënten in mijn portefeuille heb, maar dat zijn zonder uitzondering structuren waarbij de cliënt voornemens is naar het buitenland te emigreren en ter voorbereiding daarop een trust wordt opgezet, ofwel mensen die te maken krijgen met truststructuren vanuit familieperspectief, structuren die zij niet zelf hebben opgezet. Er is één uitzondering van een cliënt die nog in Nederland woont en voor wie ik een trust aan het opzetten ben. Dat komt omdat deze cliënt zijn vermogen wil schenken, belast met Nederlandse schenkbelasting, en dat vermogen ter bescherming van de vermogenspositie van zijn dochter in Amerika in een trust wil laten landen in Amerika. Dat vindt plaats in overeenstemming met alle fiscale regels, en overigens ook in afstemming met de Belastingdienst.

Mevrouw **Leijten**:

Wat zijn precies de voordelen voor vermogenden van het gebruik van een SPV?

De heer **Freudenthal**:

Op dit moment is het voordeel uitsluitend civielrechtelijk. Het concept van een SPF of van een trust is dat bepaalde keuzes over de vraag bij wie vermogen na een of meerdere generaties terecht moet komen, uitgesteld kunnen worden; ze kunnen doorgeschoven worden naar een later moment.

Mevrouw **Leijten**:

Dus de uiteindelijke begunstigde is niet helemaal helder.

De heer **Freudenthal**:

Dat klopt. Stel dat u ...

Mevrouw **Leijten**:

Waarom is dat een voordeel?

De heer **Freudenthal**:

Ik maak een voorbeeld. Vader en moeder hebben een omvangrijk vermogen. Ze hebben twee kinderen en twijfelen over de vraag of het ene of andere kind de meest geschikte bedrijfsopvolger is. In het Nederlandse concept van wetgeving is het vrij lastig om die keuze uit te stellen tot een moment in de toekomst en over te laten aan een partij die er in de toekomst goed over kan beslissen. Het Angelsaksische trustrecht is daar nou juist voor geschreven. In situaties waarin wij geen last willen hebben van de fiscale onduidelijkheden die er vanwege wetgeving nu eenmaal zijn, maar waarin wij het keuzemoment van de cliënt naar een later moment door willen schuiven, waar het Nederlandse stelsel weinig aansluiting bij vindt, is een trust of SPF een handig middel.

Mevrouw **Leijten**:

Maar dan gaat het toch wel om een in Nederland wonende begunstigde

De heer **Freudenthal**:

Dat zou kunnen.

Mevrouw **Leijten**:

... en een constructie voor iemand die in Nederland woont met een trust elders.

De heer **Freudenthal**:
Nee, dat kan gaan ...

Mevrouw **Leijten**:
U zegt dat u die klanten niet hebt.

De heer **Freudenthal**:
Maar het één sluit het ander toch niet uit?

Mevrouw **Leijten**:
Wij zijn op zoek naar de inzet van fiscale structuren.

De heer **Freudenthal**:
Dat snap ik.

Mevrouw **Leijten**:
In dit geval, vandaag, hebben we het over vermogende Nederlanders die fiscale structuren in het buitenland gebruiken. U hebt mij nu één geval uitgelegd waarin een trust of SPF op de Antillen handig is. Welke voordelen zijn er nog meer?

De heer **Freudenthal**:
Een voordeel kan zijn dat de eigendomssituatie van het vermogen van de betreffende belastingplichtige niet aan het publiek bekend wordt. Je kunt informatie over eigendomssituaties, bijvoorbeeld om commerciële redenen of om redenen van persoonlijke veiligheid, op die manier dus afschermen.

Mevrouw **Leijten**:
Dat is in Nederland niet mogelijk?

De heer **Freudenthal**:
Dat is wel mogelijk, maar soms wat complexer. Met de discussie die gaande is over de vraag hoe makkelijk informatie over vermogen van individuen beschikbaar moet zijn voor het grote publiek, is dat een heel bekend en actueel thema.

Mevrouw **Leijten**:
Als het gaat over vermogen in het buitenland en het anonimiseren daarvan, hebben we in de Panama Papers gezien dat het vaak gaat om andere redenen van verhulling dan de redenen die u geeft. Komen die voor in uw praktijk?

De heer **Freudenthal**:
Nee.

Mevrouw **Leijten**:
Geen fiscale motieven in uw praktijk?

De heer **Freudenthal**:
Dat zeg ik niet.

Mevrouw **Leijten**:
Zijn er fiscale motieven in uw praktijk?

De heer **Freudenthal**:

Er zijn altijd, in de praktijk van een belastingadviseur, fiscale motieven. Het is de taak van de belastingadviseur om de cliënt te wijzen op de wet- en regelgeving en aan de cliënt de risico's, de voor- en nadelen te schetsen van het gebruik van bepaalde oplossingen, binnen- of buitenlands.

Mevrouw **Leijten**:

Stel dat een van uw klanten U adviseert over een structuur en zegt hier nu: wij bieden opties. Maar uiteindelijk gaat u aan de slag met de wens van uw klant.

De heer **Freudenthal**:

Nee, niet noodzakelijk.

Mevrouw **Leijten**:

Wanneer niet?

De heer **Freudenthal**:

Als een cliënt mij zou zeggen dat hij per se wil dat ik een bepaalde structuur uitvoer en ik mij niet comfortabel zou voelen bij de vraag of dat in overeenstemming is met wet- en regelgeving, en zelfs als ik de overtuiging zou hebben dat het niet past bij mijn cliënt, dan voer ik die opdracht niet uit.

Mevrouw **Leijten**:

Ook als u al een relatie van vijftien tot twintig jaar hebt met een klant?

De heer **Freudenthal**:

Ja, ik denk dat ik juist daarom dergelijke relaties heb met mijn cliënten.

Mevrouw **Leijten**:

Wat houdt nou precies het fiscaal ingegeven optimaliseren van bestaande en nieuwe structuren in, zoals wordt aangeprezen op uw website?

De heer **Freudenthal**:

Dat kan van alles zijn. De fiscale wetgeving verandert bij voortdurend. Ik zal een heel simpel voorbeeld noemen. Op het moment waarop de tarieven voor de belastingheffing in box 3 toenemen of gedifferentieerd worden, dus tarieven voor de lagere vermogenscategorieën worden verlaagd en voor de hogere categorieën verhoogd, komen er vragen van cliënten op mij af die betrekking hebben op de structurering van het vermogen: heb ik mijn vermogen op de juiste manier belegd?

Mevrouw **Leijten**:

Kunt u het zo inrichten dat er minder vermogen in box 3 staat en meer in box 2 ...

De heer **Freudenthal**:

Correct, ja, dat zou ...

Mevrouw **Leijten**:

... zodat er minder belasting hoeft te worden betaald?

De heer **Freudenthal**:

Ja, minder, anders of op een ander moment: klopt.

Mevrouw **Leijten**:

Zijn er ook risicoprofielen in uw klantenbestand?

De heer **Freudenthal**:

Die zijn er op grond van de cliëntacceptatieregels uiteraard, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Geeft u eens een voorbeeld van een hoogrisicoklant.

De heer **Freudenthal**:

Personen met een publieke bekendheid vallen eigenlijk standaard in een hogere risicocategorie omdat daarbij altijd reputatierisico's een rol spelen. Bepaalde sectoren ...

Mevrouw **Leijten**:

Geeft u aan hen andere adviezen dan aan mensen met een laag risico?

De heer **Freudenthal**:

Dat zou kunnen.

Mevrouw **Leijten**:

In welke situaties?

De heer **Freudenthal**:

Dat zou het geval kunnen zijn wanneer ik de behoefte heb om de cliënt te waarschuwen voor de nadelige gevolgen van het bekend worden van bepaalde informatie.

Mevrouw **Leijten**:

Maar het idee van zo'n fiscale constructie is toch volledig legaal?

De heer **Freudenthal**:

U zegt: zo'n fiscale constructie. Wat bedoelt u?

Mevrouw **Leijten**:

Een fiscale structuur. U zegt dat u dat allemaal binnen de kaders doet.

De heer **Freudenthal**:

Uiteraard, ja.

Mevrouw **Leijten**:

U adviseert niet iets wat niet mag. En toch geeft u andere adviezen aan iemand die een afbreukrisico loopt.

De heer **Freudenthal**:

Ik zal een voorbeeld noemen. Stel, hypothetisch, dat ik een directeur van een van Nederlands grote banken als cliënt zou hebben, die zojuist in de krant heeft gezegd dat hij vindt dat het tijd wordt dat Nederlanders minder hypotheek nemen op hun eigen woning en de desbetreffende persoon mij zou zeggen dat hij bij de aankoop van een nieuw huis een volle hypotheek wil nemen, dan is het mijn taak om iemand daarop te wijzen. Zo heb ik mijn opmerking bedoeld.

Mevrouw **Leijten**:

Het ging al even over de samenwerking met andere partijen. Kunt u een gemiddelde klant uit uw bestand, met wie u een lange relatie hebt, nemen – u hoeft geen naam en adres te geven – en zeggen met welke partijen u precies contact hebt?

De heer **Freudenthal**:

Bij een gemiddelde klant heb ik over het algemeen contact met bankiers, met vermogensbeheerders en soms met family officers, die dat aansturen ...

Mevrouw **Leijten**:

Vermogensbeheerders kunnen ook trustkantoren zijn?

De heer **Freudenthal**:

Nee, want ik ken geen trustkantoren die ook vermogensbeheer doen. Daar werk ik ook niet mee samen. In de regel zijn het Nederlandse of buitenlandse banken voor het betalingsverkeer en de financieringsvraagstukken, en vermogensbeheerders voor het aansturen van het beheer van vermogens in verschillende categorieën. Als daar een family officer tussen zit, is dat over het algemeen iemand die de dienstverlening voor de klant in zijn totaliteit behartigt en mij vraagt om een deelopdracht uit te voeren.

Mevrouw **Leijten**:

En als het gaat om die vermogensbeheerders, welke rol spelen zij precies bij fiscale constructies?

De heer **Freudenthal**:

Welke fiscale constructies bedoelt u?

Mevrouw **Leijten**:

Die in de portefeuille zitten.

De heer **Freudenthal**:

Dat kan heel divers zijn, uiteraard. Er is niet zoiets als «een fiscale constructie». De vermogensbeheerder speelt in feite een heel simpele rol. Het woord zegt het al. Hij krijgt een beleggingsmandaat mee voor een deel van het vermogen van de cliënt en wordt geacht binnen dat beleggingsmandaat te zorgen voor groei of behoud van het vermogen. Vaak is aan mij de taak om met de cliënt samen te overleggen over welke grote blokken, zeg maar de assetallocatie, er moeten worden ingericht en bij welke partijen die ondergebracht moeten worden.

Mevrouw **Leijten**:

Maar daarbij wordt geen gebruikgemaakt van optimalisering van belastingen.

De heer **Freudenthal**:

Jawel, er wordt natuurlijk wel ...

Mevrouw **Leijten**:

En daar kijkt u dan in mee.

De heer **Freudenthal**:

Daar kijk ik in mee. Daarbij wordt natuurlijk wel een optimalisatie van de belastingdruk bekeken, maar dat is een van de onderdelen van het totale palet aan discussie- en adviespunten. Een cliënt kan mij vragen naar zijn vermogenspositie te kijken. Hij kan, even hypothetisch, zeggen: ik ben nieuw, dit is mijn aangifte, wil jij eens bekijken of dat goed zit? Dan zal ik uiteraard kijken naar de vraag of er belastingoptimalisatie kan plaatsvinden. De keuze is altijd aan de cliënt om dat te doen. Ik zal altijd aangeven wat de nadelen zijn van een dergelijke belastingoptimalisatie.

Ongetwijfeld weet u dat in Nederland de vrijgestelde beleggingsinstelling (vbi) een in de wet geïncorporeerd vehikel is om zonder heffing van vennootschapsbelasting in de bv-vorm te kunnen beleggen.

Mevrouw **Leijten**:

Stel dat zo'n bv moet worden opgezet. Doet u dat?

De heer **Freudenthal**:

Nee, ik richt geen bv's op.

Mevrouw **Leijten**:

Wie doet dat dan? U adviseert erover en maakt de bouwtekening – die is al vaker langsgekomen hier – maar wie doet het dan? Met wie bent u dan in contact? Of is het dan aan degene die het vermogen heeft?

De heer **Freudenthal**:

Het zal overigens vaak een nv moeten zijn, of een fonds voor gemene rekening, en geen bv. Als die opgericht moet worden, geef ik het fiscale advies. Ik geef de cliënt daarbij ook aan wat de nadelen zijn, namelijk dat de flexibiliteit in het vermogensbeheer aanzienlijk beperkter is dan bij andere vormen. De cliënt maakt de afweging of hij het ervoor over heeft om die besparing te realiseren ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar de vraag was wie ...

De heer **Freudenthal**:

... en vervolgens wordt de opdracht tot oprichting van de nv gegeven aan de notaris van de keuze van de cliënt, tenzij wij tot de conclusie zouden komen dat die notaris minder ervaring heeft met dit vakgebied en ik beter een andere notaris kan aanraden.

Mevrouw **Leijten**:

Hebt u weleens meegemaakt dat dingen waren geadviseerd en – met alle toevoegingen die u net doet: het is een advies, het is aan de klant en noem het allemaal maar op – ergens voor gekozen is maar de notaris zegt: nee, dat ga ik niet doen?

De heer **Freudenthal**:

Bij de oprichting van een vbi? Bij een dergelijke structuur? Nee. Anders zou ik mijn werk ook niet goed gedaan hebben.

Mevrouw **Leijten**:

U zegt het.

De heer **Freudenthal**:

Ja, klopt.

Mevrouw **Leijten**:

Het kan ook zijn dat uw klant de verkeerde keuze heeft gemaakt, want u adviseert alleen maar.

De heer **Freudenthal**:

Als de notaris zou zeggen dat hij het advies niet wil uitvoeren, dan zie ik dat als een teken dat ik mijn werk niet goed gedaan zou hebben en ga ik met de notaris in gesprek om te vragen wat daarvoor zijn beweegredenen zijn.

Mevrouw **Leijten**:
Dat is weleens voorgekomen?

De heer **Freudenthal**:
Nee.

Mevrouw **Leijten**:
Oké. Nee, omdat u zo stellig zegt: dan ga ik met de notaris in gesprek. Dat leek een soort stappenplan dat u in uw achterzak hebt.

De heer **Freudenthal**:
Nee, maar dat zou het eerste telefoontje zijn dat ik pleeg.

Mevrouw **Leijten**:
U hebt het over familyplanning en vermogensbeheer. U bent zelf in beeld. Welke andere partijen spelen een rol?

De heer **Freudenthal**:
Dat kunnen bijvoorbeeld ten aanzien van specifieke beleggingsvraagstukken vastgoedadviseurs, makelaars of private-equitypartijen zijn. Ik denk dat dit zo'n beetje het speelveld is. Dan hebben we het wel zo'n beetje. Ik zou niet snel weten welke andere partijen daarbij een rol spelen. Als het gaat om de waarde van ondernemingen zijn er ook nog taxateurs, oftewel business valuers. Het kan ook gaan om vastgoedtaxateurs en beleggingsspecialisten.

Mevrouw **Leijten**:
Zijn er, in dat hele palet dat aan bod kan komen, partijen waarvan u zegt: daar werk ik niet mee samen? Of: daarvan adviseer ik mijn klant geen diensten af te nemen?

De heer **Freudenthal**:
Dat kan voorkomen, ja, met name op het gebied van beleggingsadviseurs. Het kan zijn dat ik vanuit mijn feitelijke ervaringen met een dergelijke beleggingsadviseur mijn vraagtekens plaats bij de performance, dus de resultaten. Het kan zijn dat ik mijn vraagtekens plaats bij de deugdelijkheid van een organisatie. Dan zal ik mijn cliënt afraden om met de desbetreffende partijen zaken te doen.

Mevrouw **Leijten**:
Uiteraard is dat weer een advies. Is dat altijd een individueel opererende adviseur op een specifiek terrein, in dit geval beleggingsadvies? Of gaat het ook om sectoren waarvan u zegt: dat zal ik mijn klant niet per se aanraden?

De heer **Freudenthal**:
Nee, ik denk dat het altijd een individuele keuze of toets is die ik zou aanleggen. Ik zou geen sector kunnen bedenken die ik in zijn algemeenheid aan mijn cliënten niet aanraad, binnen de klantenportefeuille waar ik nu over spreek. Nogmaals, ik mis natuurlijk een aantal raakvlakken met de praktijk die u bedoelt.

Mevrouw **Leijten**:
Maar ik vraag naar uw ervaring. Dan ben ik benieuwd of dat ook voor Mazars geldt.

De heer **Freudenthal**:

Dat kan ik moeilijk beantwoorden, want ik ken niet ieders praktijk in de organisatie, maar ik heb uit de gesprekken die ik met mijn collega's voer niet de indruk dat er branches of sectoren zijn ...

Mevrouw **Leijten**:

Of landen, wellicht.

De heer **Freudenthal**:

Landen, dat zou het geval kunnen zijn, maar ook dan is het weer een kwestie van kenbare slechte ervaringen met de kwaliteit van dienstverlening door de betreffende partijen in een bepaald land waardoor wij liever niet samen zouden werken met een partij. Maar dat is altijd gericht op de kwaliteit van dienstverlening.

Mevrouw **Leijten**:

Oké, dus u sluit geen sectoren uit en ook geen landen. In principe staat het hele palet dat beschikbaar is aan financieel advies, huizen, vermogen, stichtingen u ter beschikking en dat kunt u inzetten en adviseren.

De heer **Freudenthal**:

Nee, u draait de vraag om. Het feit dat ik niet mijn ervaringen heb waardoor ik bepaalde sectoren zou moeten uitsluiten, wil niet zeggen dat het hele palet aangeboden wordt.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, ik zeg dat het ter beschikking staat.

De heer **Freudenthal**:

De hele wereld staat ter beschikking, aan iedereen. Ik maak mijn keuzes in overleg met mijn cliënten op basis van kwaliteit, reputatie et cetera et cetera. Het is niet zo dat ik lukraak alles wat er uit de wereld op mij afkomt ...

Mevrouw **Leijten**:

Dat was mijn suggestie ook niet.

De heer **Freudenthal**:

Maar ik leg het graag uit.

Mevrouw **Leijten**:

Wij hebben hier alleen meerdere gasten gehad die zeggen: van bepaalde rechtsvormen, landen of bepaalde gedeelten van een sector denken we iets. Maar dat geldt voor u ...

De heer **Freudenthal**:

Mijn klanten geven daar geen aanleiding toe.

Mevrouw **Leijten**:

Ik geef hem aan jou.

De heer **Bruins**:

Bij Mazars zijn accountants werkzaam. Hebben die ook een interne rol?

De heer **Freudenthal**:

In de zin van dienstverlening aan mijn relaties, bedoelt u dat? Hoe bedoelt u die interne rol?

De heer **Bruins**:

De dienstverlening van deze accountants, is die aan externe klanten, of hebben de accountants een interne rol, zijn ze ook interne accountants?

De heer **Freudenthal**:

Er zal ongetwijfeld een interne accountantsdienst zijn. Daar weet ik de details niet van. Voor de rest hebben die accountants uiteraard een externe rol.

De heer **Bruins**:

Maakt het feit dat er ook accountants bij Mazars zitten het ingewikkelder om scherpe of agressieve fiscale constructies te adviseren?

De heer **Freudenthal**:

Nee, dat kun je niet in zijn algemeenheid zo zeggen. De regels voor cliëntacceptatie zijn op z'n minst even streng voor fiscalisten als voor accountants, dus dat maakt geen verschil. Het kan zijn dat het, vanwege de verschillende regels die aan het vak verbonden zijn, juist voor een fiscalist lastiger is om bepaalde werkzaamheden voor een cliënt te doen en vervolgens binnen de organisatie een accountantsopdracht te aanvaarden. Ik zal een voorbeeld noemen van iets wat absoluut geen geheim is omdat het bij alle organisaties gebeurt. Wanneer ik een cliënt help bij een inkeer, dan is het over het algemeen vrij problematisch voor de desbetreffende accountantsorganisatie om zo'n klant nog langer te bedienen dan wel te aanvaarden. Wanneer een fiscalist een belastingplichtige helpt om in het reine te komen met de Nederlandse Belastingdienst, doet zich een merkwaardig fenomeen voor. Daar zijn allerlei spelregels voor. Gelukkig is die regel er en kunnen wij onze cliënten dus helpen om dingen die in het verleden verkeerd zijn gegaan, recht te zetten. Dat is overigens ook het moment waarop ik pas op de wagen spring.

De heer **Bruins**:

U zegt eigenlijk: zo'n inkeerder heeft jarenlang zijn accountant bedonderd.

De heer **Freudenthal**:

Dat weet ik niet, want ik weet niet of de desbetreffende persoon een accountant had.

De heer **Bruins**:

Nog erger, eigenlijk.

De heer **Freudenthal**:

Het kan liggen aan het gebrek aan wettelijke plicht om accountantscontrole toe te passen.

Die regels zijn dus vrij streng. Dat maakt het voor sommige Nederlandse cliënten soms lastiger om in te keren, terwijl je dat vanuit fiscaal perspectief eigenlijk wel zou willen doen. Het is ook in ons aller belang dat klanten dat kunnen doen. Maar de accountantsregels geven iemand op dat punt nog een tik op de vingers na.

De heer **Bruins**:

En dan is het voor de accountant lastiger om zo'n cliënt ...

De heer **Freudenthal**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Ik wil langzaam verschuiven naar uw hoogleraarschap en een stuk ethiek in dit verhoor brengen. We praten hier nu al bijna twee weken over belastingontwijking, belastingontduiking en belastingbesparing. Vaak zit het hem in woordgebruik en definities, en willen we nog weleens met de getuigen om woorden heen draaien. Ik wil het even scherp krijgen bij u. Belastingontduiking is illegaal. Belastingontwijking, zoals we hier vaak horen, mag. Je zou het belastingoptimalisatie of belastingbesparing kunnen noemen. Zijn er voor u maatschappelijk ongewenste vormen van belastingontwijking, die dus beslist legaal maar maatschappelijk ongewenst zijn?

De heer **Freudenthal**:

Dat zou kunnen.

De heer **Bruins**:

Kunt u een voorbeeld geven?

De heer **Freudenthal**:

Laat ik het zo zeggen: ik vind niet dat ik degene ben die daar de keuze in moet maken. Nogmaals, de cliënt moet daar de keuze in maken. Als ik om persoonlijke redenen zou vinden dat een cliënt een andere keuze moet maken, dan heb ik de mogelijkheid om de relatie te beëindigen. Zo werkt het nu eenmaal. Ik heb gelukkig de positie dat ik kan zeggen: dan doe ik het niet.

De heer **Bruins**:

Zijn er adviezen die u wettelijk mag geven maar die u toch niet geeft, omdat u ze maatschappelijk niet acceptabel vindt?

De heer **Freudenthal**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Kunt u daar een voorbeeld van geven?

De heer **Freudenthal**:

Dan ga ik terug naar de periode voor 1 januari 2010, toen door een arrest van de Hoge Raad het gebruik van truststructuren voor in Nederland woonachtige belastingplichtigen eigenlijk was gesolveerd. Dat kon. In die periode heb ik vaak discussies gehad met mijn cliënten over de vraag: dat mag ineens, wat doen we ermee? Ik heb eigenlijk die constructies altijd afgeraden, om de simpele reden dat ik vond dat aan dat terrein te grote risico's verbonden waren voor cliënten. En het allerbelangrijkste ...

De heer **Bruins**:

Wat is het risico voor de cliënt?

De heer **Freudenthal**:

Het risico is dat het fiscaal een beetje een mijnenveld is. Dat betekent dat je wellicht, helemaal aan het einde van de rit, een procedure kunt winnen. Misschien ben ik er zelfs wel van overtuigd dat dit kan. Maar ik wil mijn klanten liever niet het ongemak van zes of tien jaar procederen aandoen.

De heer **Bruins**:

Maar ethiek gaat toch wel verder dan ongemak en risico?

De heer **Freudenthal**:

Ja, dat klopt. Daar komen elementen bij als: wat is de reputatie die je daarmee op je neemt?

De heer **Bruins**:

Maar ethiek gaat toch ook verder dan ongemak, risico en reputatie?

De heer **Freudenthal**:

Ik vind dat de beperking moet liggen bij deze elementen. Ik heb er uit ethische overwegingen geen moeite mee wanneer de wet een structuur toestaat en ik me er comfortabel bij voel. Ik zou dan niet zeggen: dat zou ik niet doen. Maar dat is mijn persoonlijke keuze.

De heer **Bruins**:

De ethiek zit dan eigenlijk in het niet nodeloos je cliënt opzadelen met een risico?

De heer **Freudenthal**:

Klopt ...,

De heer **Bruins**:

Dat is dan de ethiek.

De heer **Freudenthal**:

... het is een risico van problemen die niet te overzien zijn. En in alle eerlijkheid: de meeste cliënten hebben niet om die reden mijn advies opgevolgd, maar om een heel simpele andere redenen. Ik heb de cliënt bij het gebruik van truststructuren een heel eenvoudige vraag gesteld, namelijk: ben je bereid om volledig afstand te doen van de zeggenschap over je vermogen? Dat is namelijk zoals een trust hoort te werken. Als de reactie van de cliënt is dat hij dat niet wil doen, heeft hij heel goed begrepen hoe een trust werkt en vervolgens besloten dat hij het niet moet doen.

De heer **Bruins**:

Daar zit een stuk ethiek, ja. Kunt u zeggen dat u naast de letter van de wet ook de geest van de wet meeneemt in uw advies?

De heer **Freudenthal**:

Altijd, ja. Dat is tegelijkertijd ook de grote uitdaging waarmee we te maken hebben. Wetten zijn nu eenmaal altijd voor meerdere uitleg vatbaar, soms heel ruim, soms wat strakker. Dat maakt dat je als adviseur altijd in de gaten moet houden of je het risico loopt dat je naar de letter van de wet leest, denkt en opereert, maar de Belastingdienst besluit toch meer te gaan kijken naar de geest van de wet. Dan is het nog geen gelopen race dat de opvatting naar de letter van de wet altijd wint. Daar zullen we dus altijd rekening mee moeten houden. Overigens moet de Belastingdienst dat ook. De afgelopen dagen hebben discussies gespeeld over het pleitbare standpunt. Daarvan wil ik graag opmerken dat het aan twee kanten werkt. Het is maar goed dat we het pleitbare standpunt hebben, want anders zou de Belastingdienst niet zo makkelijk kunnen opereren als hij nu doet. Wat bedoel ik daarmee? Als de inspecteur een onpleitbaar standpunt zou innemen in de aanslagregeling, dan zou er een groot risico ontstaan dat de rechter zegt: ik vind het niet zo charmant dat je een belastingplichtige op die manier met een aanslag opzadelt. Dat betekent dat de Belastingdienst veroordeeld zou kunnen worden voor de reële proceskosten.

De heer **Bruins**:

Ik wil het iets concreter maken. Letter en geest kunnen, zo hebben we in de afgelopen dagen gemerkt, nog weleens met elkaar strijden bij bijvoorbeeld substance-eisen: heeft een vennootschap echt substantie? In de wet hebben we een aantal criteria neergelegd: als je die hebt, is er substantie. Tegelijkertijd weet u net zo goed als wij dat een belangrijke taak van trustkantoren in feite substantie geven aan een bedrijf is, dat zonder dat je zo'n trustkantoor zou inhuren geen substantie zou hebben. Je kunt je afvragen of het inhuren van zo'n trustkantoor naar de geest substantie is. Wat vindt u daarvan?

De heer **Freudenthal**:

Ik denk dat daar inderdaad een enorme uitdaging in zit.

De heer **Bruins**:

Wat betekent dat?

De heer **Freudenthal**:

Het probleem van iets als woonplaats of substance is dat het open normen zijn die door de praktijk moeten worden ingevuld. De feitelijke omstandigheden zijn daarbij bepalend. Als wetgever probeer je noodzakelijkerwijs invulling te geven aan die moeilijk grijpbare materie. Dat doet de wetgever soms door een open norm te hanteren en het aan de rechter over te laten. Dat betekent in een aantal gevallen onzekerheid. Dan moet je het afwachten. In een aantal andere gevallen probeer je dat wat te kanaliseren, te tunnelen. Als je dat gaat doen ...

De heer **Bruins**:

Die substance-eisen zijn gekanaliseerd; ze zijn heel scherp omschreven. Je merkt dat mensen zo'n trustkantoor inhuren en er dan net boven gaan zitten.

De heer **Freudenthal**:

Ja, dat risico bestaat.

De heer **Bruins**:

Wat vindt u daarvan?

De heer **Freudenthal**:

Dat is risicovol in die zin dat het fout zou kunnen lopen. Daar zijn een aantal oplossingen voor. Je kunt vooraf overleggen met de Belastingdienst. Dat is over bepaalde onderwerpen uitermate lastig. Het is bijvoorbeeld nagenoeg onmogelijk om over een woonplaats vooraf overleg te voeren. Terecht zal de Belastingdienst continu zeggen: ik moet afwachten hoe de omstandigheden zich ontwikkelen. Voor een belastingplichtige is het heel vervelend om niet te weten waar hij in fiscaal opzicht woont. Bij de vestigingsplaats van vennootschappen heb je in wezen dezelfde discussie.

De heer **Bruins**:

Uw collega Dick van Sprundel schreef dat hij van mening is dat bedrijven met minimale economische activiteiten in Nederland zouden moeten uitbreiden, dat substance een serieuzere zaak zou moeten zijn en dat de eisen omhoog zouden mogen. Bent u dat met hem eens?

De heer **Freudenthal**:

Dat zou geen kwaad kunnen.

De heer **Bruins**:
Dus u bent het met hem eens?

De heer **Freudenthal**:
Ik ken zijn hele publicatie niet, maar als hij zegt dat het in bepaalde omstandigheden ...

De heer **Bruins**:
Hij pleit voor meer substance.

De heer **Freudenthal**:
Dat vind ik niet verkeerd, nee. Daarbij wil ik overigens opmerken dat het een politieke keuze is wat de consequenties zijn van het stellen van dat soort extra eisen. Als dat banen kost – dat kan ik niet beoordelen, want ik hoor de getallen uiteenlopen van 40.000 tot 80.000 – is dat niet mijn keuze. Maar dat moet je wel meewegen in dit verhaal. Daarbij moet je ook meewegen dat er nu eenmaal dingen zijn als belastingconcurrentie met andere landen.

De heer **Bruins**:
Ja, alleen begrijp ik dat het type banen dat verdwijnt vooral directeurschappen van trustkantoren is.

De heer **Freudenthal**:
Dat zijn er geen 80.000, mag ik hopen.

De heer **Bruins**:
Dat weet ik: het gaat ook om hun ondersteunend personeel en dergelijke. Het gaat er maar net om welk land je wilt zijn, zullen we maar zeggen.

De heer **Freudenthal**:
Ja, zeker.

De heer **Bruins**:
En daar gaat de politiek ook weer een beetje over.

De heer **Freudenthal**:
Ja.

De heer **Bruins**:
Wat vindt u van de invoering van het UBO-register (ultimate beneficial owner)?

De heer **Freudenthal**:
Ik vind de invoering van het register op zichzelf gezien een goede ontwikkeling, maar alleen maar indien het gebruikt wordt voor de overheden, voor de doeleinden waarvoor het geschreven is. Ik vind het eerlijk gezegd een gruwel dat dit register beschikbaar is of komt voor het publiek, of dat het risico zou bestaan dat het lekt.

De heer **Bruins**:
Daar hebben we het vandaag al volop over gehad, dus dat kunnen we parkeren.

In een vorig verhoor vroeg ik iemand of hij altijd doorvraagt tot hij de UBO te pakken heeft. Dat doet u ook in uw praktijk.

De heer **Freudenthal**:
Ik heb altijd met de UBO te maken.

De heer **Bruins**:
Ja, dat is in uw geval al heel snel zo. Het is degene van wie het vermogen is, maar het vermogen zal uiteindelijk ook ten gunste komen van iemand, zoals nageslacht of iemand anders. Toen mevrouw Leijten u ondervroeg, vertelde u dat het mogelijk is dat nog niet helder is wie de uiteindelijk begunstigde aan de uitgaande kant van het vermogen is.

De heer **Freudenthal**:
Klopt, ja.

De heer **Bruins**:
Daar kunt u dus geen UBO-onderzoek naar doen.

De heer **Freudenthal**:
Dat is een goede vraag.

De heer **Bruins**:
Dank u wel, nu nog het antwoord.

De heer **Freudenthal**:
Ik kan natuurlijk wel een UBO-onderzoek doen en denk dat het antwoord in technische zin is dat tot het moment waarop een andere UBO is aangewezen de oorspronkelijke oprichter van de structuur de settler zal zijn, maar dat is een beetje een door Nederlandse bril bekeken antwoord.

De heer **Bruins**:
Dat snap ik, want dat is heel untrustachtig.

De heer **Freudenthal**:
Dat klopt. Naar Angelsaksische maatstaven kan het inderdaad zo zijn dat er nog geen UBO aan te wijzen is.

De heer **Bruins**:
Zit daar niet eigenlijk een mismatch?

De heer **Freudenthal**:
Nou, dat weet ik niet.

De heer **Bruins**:
Blijft het dan niet toch een soort zwevend vermogen, ergens boven de oceaan?

De heer **Freudenthal**:
In de praktijk zal de kring van beneficiaries denk ik wel helder zijn.

De heer **Bruins**:
En hebt u die dan allemaal onderzocht als uiteindelijke UBO aan de uitgangskant?

De heer **Freudenthal**:
Ja, als cliënten met die vragen zouden zitten

De heer **Bruins**:

«Er zijn vier kinderen en ik weet nog niet wie mijn bedrijf gaat overnemen.»

De heer **Freudenthal**:

De situatie die weleens geschetst wordt waarin we helemaal niet weten naar wie het geld toegaat, komt betrekkelijk weinig voor.

De heer **Bruins**:

Ze kan voorkomen?

De heer **Freudenthal**:

Ze kan in theorie voorkomen, ja. Stel ...

De heer **Bruins**:

Hebt u dit in uw portefeuille zitten?

De heer **Freudenthal**:

Nee, maar stel: ik ben kinderloos ondernemer, heb geen flauw idee naar wie het vermogen moet en wil een commissie inrichten die over tien jaar, na gebleken succes op directieniveau, mijn onderneming na wil laten aan een van de young talents. Een trust zou dan, in alle eerlijkheid, het ideale vehikel daarvoor zijn.

De heer **Bruins**:

Zou er met een Nederlandse bril bekeken op dat moment opnieuw een onderzoek komen naar degene die uiteindelijk aan de uitgang begunstigde is?

De heer **Freudenthal**:

Ja, zodra hij aangewezen is, hebben we de UBO weer te pakken.

De heer **Bruins**:

Dan zou u binnen uw bedrijf opnieuw een onderzoek doen, een cliëntonderzoek aan de uitgang van het vermogen.

De heer **Freudenthal**:

Ja, en ik zou uiteraard aan de voorkant al veel meer willen weten over het selectieproces, en in alle eerlijkheid: dan heb ik het waarschijnlijk ook meehelpen ontwerpen.

De heer **Bruins**:

Ik wil nog even met u naar uw betrekking als hoogleraar. Bent u gewoon hoogleraar?

De heer **Freudenthal**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Voor 20%, zei u?

De heer **Freudenthal**:

Ja, klopt.

De heer **Bruins**:

Hebt u voordelen van de dubbelrol hoogleraar/belastingadviseur?

De heer **Freudenthal**:

Of ik er voordeel bij heb, is misschien minder interessant. Ik vind het altijd plezierig wanneer mijn cliënten en studenten er voordeel van hebben.

De heer **Bruins**:

Maar het heeft wel status in het vak als je ook ergens hoogleraar bent. Dat hoop ik eigenlijk voor het hoogleraarschap in Nederland.

De heer **Freudenthal**:

Dat hoop ik ook. Dat heeft het in zekere zin, maar daar moet u zich niet al te veel bij voorstellen. We zijn ook maar gewone mensen en wat we opschrijven wordt óf gelezen en er wordt wat mee gedaan, óf het wordt gelezen en er wordt niets mee gedaan, óf het wordt niet gelezen.

De heer **Bruins**:

Heeft het ook nadelen?

De heer **Freudenthal**:

Nee, ik heb geen nadelen ...

De heer **Bruins**:

U komt vast weleens een situatie tegen waarin u even moet nadenken: wacht even, ik heb twee petten en moet extra zorgvuldig zijn. Wat zijn dat voor momenten, bijvoorbeeld om een schijn van belangenverstrengeling tegen te gaan?

De heer **Freudenthal**:

Dat zou kunnen, maar in alle eerlijkheid: ik heb dat nog nooit zo gevoeld.

De heer **Bruins**:

U kunt daar vrij ontspannen mee omgaan.

De heer **Freudenthal**:

Ik zeg als ik college geef in alle eerlijkheid wat ik ervan vind en ik zeg dat tegen mijn cliënten ook. Als ik iets wil publiceren, doe ik dat en ik heb nog nooit gevoeld dat ik daar de rem op zou moeten zetten. Het kan zo zijn dat andere mensen mij daardoor niet zo aardig vinden. Dat zal ongetwijfeld het geval zijn, maar als ik mijn mening ergens over heb, ben ik ook wel bereid om die te verklaren.

De heer **Bruins**:

U hebt tegelijkertijd een publieke functie, een functie in het opleiden van de volgende generatie. U kunt zich geen uitglijder permitteren. Dat zou op de hele sector afstralen.

De heer **Freudenthal**:

Dat zou heel vervelend zijn, en als je dan toch een uitglijder maakt, moet je ook maar ruiterlijk erkennen dat je dat gedaan hebt. Dat is de manier waarop ik in de wedstrijd zit.

De heer **Bruins**:

Vindt u dat er meer onafhankelijke hoogleraren fiscaal recht aan de Nederlandse universiteiten zouden moeten zijn? Het valt me op dat er erg veel dubbelrollen zijn.

De heer **Freudenthal**:

Ja, die zijn er veel. Die zijn er vanuit de Belastingdienst, waar hoogleraren dubbelfuncties hebben. Die zijn er vanuit de fiscale adviespraktijk exact zo.

Er zijn nog enkele onafhankelijke hoogleraren, maar die worden juist vaak gevraagd door het Ministerie van Financiën om te ondersteunen bij bepaalde processen. Daar is dus ook geen onafhankelijkheid. Ik denk in alle eerlijkheid dat de onafhankelijkheid die je misschien in een ideale wereld zou willen hebben, helemaal niet bestaat of dat iedereen de professionaliteit bij het uitvoeren van zijn werk en van zijn hoogleraarsfunctie zo goed weet te bewaren dat het in de praktijk goed gaat. Ik denk dat dit laatste het geval is.

De heer **Bruins**:

Hoe bent u hoogleraar geworden? Hoe is dat zo gekomen?

De heer **Freudenthal**:

Gewoon heel lang studeren. Nee, ik ben ...

De heer **Bruins**:

Hebt u gewoon gesolliciteerd? Was er een vacature?

De heer **Freudenthal**:

Ja, ja.

De heer **Bruins**:

Het komt ook voor – dat is geen schande – dat er bijvoorbeeld voor een bijzonder hoogleraar een speciale leerstoel wordt gecreëerd.

De heer **Freudenthal**:

Dat is niet gebeurd. Er is destijds een functie vrijgekomen in Groningen. Daar heb ik gewoon op gesolliciteerd. Ik zat keurig netjes in de hal op het bankje naast nog drie andere sollicitanten.

De heer **Bruins**:

Dat hadden ze wel netter moeten organiseren, want het is een kleine wereld.

De heer **Freudenthal**:

Ja, het is een heel kleine wereld. Maar ik ben ervoor gevraagd en dat vond ik erg leuk.

De heer **Bruins**:

Welk college geeft u?

De heer **Freudenthal**:

Inkomstenbelasting.

De heer **Bruins**:

In welk jaar zit dat?

De heer **Freudenthal**:

Dat zit inmiddels in het tweede jaar van de opleiding.

De heer **Bruins**:

Begeleidt u ook promovendi?

De heer **Freudenthal**:

Nee, daar is de 0,2 fte-aanstelling te klein voor. Daarvoor ontbreekt het gewoon aan tijd.

De heer **Bruins**:

U had het al over pleitbare en onpleitbare standpunten. Het komt in de sector nogal eens voor dat er iets wordt bepleit. Dan helpt men inhoudelijk mee aan de meningsvorming over een bepaalde casus. Komt het ook voor dat u bepleitbrieven schrijft in een bepaalde casus?

De heer **Freudenthal**:

Als ik dat iets breder mag trekken: ik heb uit een van de vorige verhoren een beetje de indruk overgehouden dat het beeld zou kunnen ontstaan ...

U schudt nee?

Mevrouw **Leijten**:

Leidt dat u af?

De heer **Freudenthal**:

Ja, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Sorry.

De heer **Freudenthal**:

Oké. Ik heb dus een beetje de indruk overgehouden dat het beeld is ontstaan dat je een pleitbaar standpunt maakt. Zo werkt dat niet.

De heer **Bruins**:

Hoe werkt het wel?

De heer **Freudenthal**:

Het is uiteindelijk aan de rechter om te bepalen of er een pleitbaar standpunt is, ja of nee.

De heer **Bruins**:

Maar is het niet zo dat collega's dan in feite stukken gaan schrijven om de voors en de tegens te bepleiten?

De heer **Freudenthal**:

Dat kan, maar iedereen die dat zou willen – iemand die bij de Belastingdienst werkt, iemand die als adviseur actief is, een willekeurige derde – kan zijn mening geven over hoe de wet zou moeten werken. Als iemand gezaghebbend is, heeft dat natuurlijk meer impact, maar uiteindelijk beoordeelt de rechter of het een goed standpunt is. Het zal niet de eerste keer zijn dat iemand, een hoogleraar of ervaren fiscalist, roept dat iets een pleitbaar standpunt is maar de rechter zegt: voor mij niet. Je kunt dus geen pleitbaar standpunt maken. Je kunt daar niet naartoe schrijven en je kunt ook niet op die manier een voedingsbodem creëren voor roekeloos fiscaal gedrag.

De heer **Bruins**:

Ik vind wel interessant hoe u dit bepleit, omdat u woorden gebruikt die zeker niet uit mijn mond komen, «roekeloos gedrag» en dergelijke.

De heer **Freudenthal**:

Als ik daarover even mag uitweiden ...

De heer **Bruins**:

Heel kort.

De heer **Freudenthal**:

Kort uitweiden? Het pleitbare standpunt verhindert het opleggen van een boete. Het zou een belastingplichtige ertoe kunnen bewegen om te zeggen: als ik maar een pleitbaar standpunt heb, krijg ik in ieder geval geen boete en proberen we het maar. Ik denk dat het op die manier niet werkt.

De heer **Bruins**:

Hier laat ik het bij.

Mevrouw **Leijten**:

Schrijft u weleens pleitnota's?

De heer **Freudenthal**:

Ja, weleens. Sorry, pleit ...?

Mevrouw **Leijten**:

Pleitbare ... Hoe vaak doet u dat?

De heer **Freudenthal**:

Oh, sorry. Dat heb ik in mijn carrière denk ik twee keer gedaan.

Mevrouw **Leijten**:

Ondertekent u dat dan als hoogleraar inkomstenbelasting van de Rijksuniversiteit Groningen?

De heer **Freudenthal**:

Nee, dan ...

Mevrouw **Leijten**:

Dan ondertekent u dat als belastingadviseur van Mazars.

De heer **Freudenthal**:

Ja. Een heel enkele keer komt er een verzoek uit de praktijk bij de universiteit binnen of een hoogleraar iets kan schrijven, een opinie of iets dergelijks, maar dat gebeurt echt zeer beperkt. Meestal komt dat binnen in de fiscaaladviespraktijk.

Mevrouw **Leijten**:

Maar u hebt het enkele keren gedaan.

De heer **Freudenthal**:

Een of twee keer is dat voorgekomen, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Ging dat via de universiteit of via Mazars?

De heer **Freudenthal**:

Destijds nog Deloitte. Dat zou inmiddels Mazars zijn.

Mevrouw **Leijten**:

En dan gebruikt u niet uw hoogleraarstitel om dat te ondertekenen?

De heer **Freudenthal**:

Ik vermeld mijn titel.

Mevrouw **Leijten**:

Dus beide.

De heer **Freudenthal**:

Ik heb er maar één.

Mevrouw **Leijten**:

Maar uw beide functies.

De heer **Freudenthal**:

Het gaat, zoals ik al mijn brieven onderteken, de deur uit op papier van Deloitte of Mazars, ondertekend met mijn volledige titulatuur.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb u heel vaak horen zeggen «dat zou kunnen». Stel, ik zou zeggen: we gaan lunchen. Zegt u dan ook: dat zou kunnen? Of stel, er is college morgenochtend om 09.00 uur. Is het college dan om 09.00 uur of «zou dat kunnen»?

De heer **Freudenthal**:

Ik begrijp uw vraag niet.

Mevrouw **Leijten**:

Sommige vragen gaan over zaken die zo zijn, of niet.

De heer **Freudenthal**:

Dan kan ik u heel eenvoudig antwoorden. Als u mij vraagt of er morgen college is om 09.00 uur, zeg ik: dat zou kunnen. Als ik vanavond verongeluk en er niet meer ben, is er morgenochtend om 09.00 uur geen college.

Mevrouw **Leijten**:

Het is dus uw karakter om bij alles wat duidelijk is toch enig voorbehoud te bewaren.

De heer **Freudenthal**:

Nee, hoor, want als wij zo gezellig met elkaar een kop koffie drinken buiten deze zaal en ik niet meer onder ede sta, dan kan ik u veel makkelijker vertellen hoe het zit en hoef ik die reserves niet in te bouwen. Omdat ik nu onder ede sta en u mij exact vraagt om de vraag te beantwoorden, probeer ik te voorkomen dat ik iets zeg wat ik niet kan waarmaken.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is een lastige positie, want wij willen zaken graag heel helder weten en u denkt: laat ik maar voorbehouden maken.

De heer **Freudenthal**:

Ja, dat begrijp ik.

Mevrouw **Leijten**:

Dat was de reden waarom ik net «nee» zat te schudden. Toen mijn collega vroeg of u weleens pleitbare standpunten hebt geschreven, zei u: dat moet ik even uitleggen. En dan komt er geen antwoord.

De heer **Freudenthal**:

Ik heb dat antwoord wel gegeven, namelijk: twee keer. Ik zou heel goed moeten nadenken ...

Mevrouw **Leijten**:

Ik ga gewoon even terug naar vragen die ik eerder stelde. U zegt: ik heb geen klanten met een trust in het buitenland, en als ik die al heb, wonen die in het buitenland zelf. En als ik ze al heb, is dat omdat we niet weten wie in de toekomst de toekomstige begunstigde is. Hebt u die laatste situatie daadwerkelijk in uw bestand, dus dat er een trust is opgericht ...

De heer **Freudenthal**:

Nee, nee.

Mevrouw **Leijten**:

U legde dat net wel uit als een structuur die u logisch ...

De heer **Freudenthal**:

Nee, ik heb uitgelegd dat een reden om een trust te gebruiken in plaats van Nederlandse structuren kan zijn dat de Nederlandse regels dat niet toestaan. Dat zou een reden kunnen zijn om een trust te beginnen. Ik heb geen cliënten die dat doen.

Mevrouw **Leijten**:

Mazars zegt op zijn website dat voor het optimaliseren van bestaande en nieuwe structuren een trust en een Antilliaanse Stichting Particulier Fonds, aangeduid als vermogen in dode hand, gebruikt worden.

De heer **Freudenthal**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Waarom?

De heer **Freudenthal**:

Omdat er in Nederland niet heel veel specialisten zijn die cliënten kunnen helpen met het oplossen van de trustproblematiek waarmee zij geconfronteerd zijn en wij graag kenbaar maken dat wij dat wel kunnen.

Mevrouw **Leijten**:

Als je uitgaat van een Antilliaanse Stichting Particulier Fonds heb je te maken met trustkantoren op de Antillen die dat beheren.

De heer **Freudenthal**:

Ja, dat zou kunnen, omdat een cliënt familieleden, personeelsleden et cetera kan hebben die aldaar woonachtig zijn en de substance dus misschien wel beter kunnen invullen ...

Mevrouw **Leijten**:

Het gaat mij hier niet om de substance. Het gaat mij om de adviespraktijk en het gebruik van dit soort vehikels. Er zijn andere opties mogelijk, maar we weten ook van bijvoorbeeld de heer Elias van United Trust dat hij er ongeveer 4.000 beheert op de Antillen. Citco zit ook op de Antillen en er zitten er meer. Als het optimaliseren van bestaande en nieuwe structuren plaatsvindt, gaat het dan over het opzetten hiervan? U doet het niet, hebt u gezegd, maar we hebben u ook uitgenodigd omdat u bij Mazars werkzaam bent. Uw collega's zetten ze wel op?

De heer **Freudenthal**:

Dat zal ...

Mevrouw **Leijten**:
Of adviseren ze op te zetten?

De heer **Freudenthal**:
Dat zou kunnen. Het is een zeer beperkte praktijk. Ik heb het uiteraard aan de collega's gevraagd. Ik denk dat ook zij zeggen: 80, 90% van al het werk dat ooit is gedaan rondom truststructuren is ofwel afbreken in overleg met de fiscus ...

Mevrouw **Leijten**:
En inkeren.

De heer **Freudenthal**:
En inkeren, zeker. Ofwel: ik ben geconfronteerd met een trust vanuit een buitenlandse situatie. Dat is complex genoeg, in alle eerlijkheid.

Mevrouw **Leijten**:
Dan ben ik op het verkeerde been gezet door de tekst op de website. Die inkeerders ...Nog even, misschien heb ik het niet goed opgeschreven: hoeveel klanten hebt u in uw bestand?

De heer **Freudenthal**:
Laten we zeggen: tussen de 30 en 50. Sommigen incidenteel ...

Mevrouw **Leijten**:
Verschilt dat per week, of ... Maar langdurig?

De heer **Freudenthal**:
Laten we zeggen: een 25.

Mevrouw **Leijten**:
En dan gaat het over vermogende particulieren.

De heer **Freudenthal**:
In de regel vermogende particulieren, ja.

Mevrouw **Leijten**:
En dan hebt u ook nog de adviesfunctie voor het moment dat iemand een trust aantreft, wellicht een collega, in een structuur waarover u advies geeft.

De heer **Freudenthal**:
Klopt.

Mevrouw **Leijten**:
Hoe vaak vindt inkeren nog plaats?

De heer **Freudenthal**:
Dat is flink afgenomen. Ik denk dat de maatregel van een aantal jaar geleden om tot een bepaalde datum de inkeer volledig zonder boetes et cetera te laten plaatsvinden, erg succesvol is geweest van de zijde van de Belastingdienst. Er is een hausse geweest aan werkzaamheden. Daarna is dat opgedroogd en komt het nog maar incidenteel voor.

Mevrouw **Leijten**:
In 2010 had u kritiek op het helemaal doorzichtig maken van afgezonderd particulier vermogen.

De heer **Freudenthal**:
Ja, klopt.

Mevrouw **Leijten**:
Maar dat heeft wel tot die enorme inkeer en tot rechtszekerheid geleid. U zei eerder: we gebruiken ze niet meer en als we ze gebruiken is dat op rechtszekerheidsbasis.

De heer **Freudenthal**:
Dat wil ik graag even toelichten. Mijn kritiek op de invoering van het APV-regime in 2010 is niet zozeer gericht op het feit dat er niet een oplossing moest komen. Mijn kritiek is geweest – de heren Roerink en Van de Klashorst hebben dat ook aangegeven – dat er wordt gezegd dat we nu goede wetgeving hebben. Die is goed, maar naar Nederlandse maatstaven. Die wetgeving is voor mensen die in een buitenlandse jurisdictie wonen waar ze de trust echt kennen – wij zijn maar amateurs wat dat betreft – een gruwel. Het past helemaal niet bij het wezenskenmerk van een trust om die transparant te maken. Dat was mijn kritiek.

Mevrouw **Leijten**:
Maar met dat regime, die wetgeving wordt eigenlijk gezegd: ook al staat het in een trust, wat niet altijd maar vaak tot doel heeft om de uiteindelijk begunstigde onduidelijk te maken en te verhullen, wij kijken daar toch dwars doorheen, het geld behoort toch iemand toe, we rekenen het tot zijn vermogen en hij moet er belasting over betalen. Waarom is dat nadelig in het buitenland?

De heer **Freudenthal**:
Bijvoorbeeld omdat de Nederlandse wet uitgaat van de fictie dat degene die de trust heeft opgezet, de settler, de persoon is bij wie we moeten zijn. Dat is in het buitenland fiscaal en civielrechtelijk volstrekt niet logisch: je knoopt óf aan bij het vehikel zelf, bij de entiteit, óf bij de beneficiaries óf er is speciale wetgeving om gedurende het bestaan van de trust een heffing op de entiteit toe te passen. Die twee systemen kennen een volledige mismatch. Er zou in Nederland een systeem kunnen bestaan waarin wij iemand belasten voor het feit dat hij vermogen uit een trust gaat krijgen terwijl dat vermogen nooit aan die belastingplichtige toegekend wordt. We werken in Nederland met het systeem van vererving van trustrechten. Stel dat een vader een trust opzet waar 1 miljoen in zit. Hij heeft twee kinderen. Het ene kind wordt onterfd, het andere niet. Het onterfde kind kan geld uit de trust krijgen, maar in het testament krijgt hij niets. De trust is zijn lifeline qua financiën. Hij zal wel geld krijgen maar wordt niet belast. Het andere kind, dat op grond van het testament de enige erfgenaam is geworden, moet volledige belasting betalen over het vermogen dat zijn broertje voor de helft ook krijgt.

Mevrouw **Leijten**:
Dat is dan een klant voor u, want dan moet het vermogensbestanddeel gestructureerd worden.

De heer **Freudenthal**:
Daar moet iets aan gebeuren, zeker, maar daarbij heb ik mij wel te houden aan de Nederlandse wet. Als de Nederlandse wetgever heeft gezegd: dit vinden we redelijk ...

Mevrouw **Leijten**:

Maar op het moment dat je er niet doorheen zou kijken, zou het niet belast worden.

De heer **Freudenthal**:

Ik zeg niet dat er dan geen systeem moet zijn. Ik ben voorafgaand aan de invoering van de APV-wetgeving bij het ministerie geweest en heb daar andere systemen bepleit.

Mevrouw **Leijten**:

En was u toen hoogleraar of belastingadviseur?

De heer **Freudenthal**:

Allebei: toen was ik hoogleraar en belastingadviseur.

Mevrouw **Leijten**:

En u was, want u bent één persoon ...

De heer **Freudenthal**:

Op de koffie. Er is niet voor gekozen. En dat mag ...

Mevrouw **Leijten**:

Dat lijkt me toch lastig. U geeft les over inkomstenbelasting. U doceert de volgende generatie over hoe het werkt. Hier gaat het over vermogens en belasting betalen over vermogens.

De heer **Freudenthal**:

Ja, maar waarom zou dat moeilijk zijn?

Mevrouw **Leijten**:

Omdat je bij inkomstenbelasting ook kan betogen dat je het buitenland niet nodig hebt als je hier kijkt naar de grondslag voor je belastingen.

De heer **Freudenthal**:

Heel simpel. Als ik deze onderwerpen doceer op de universiteit, dan leg ik mijn studenten uit dat het systeem in Nederland er is gekomen doordat wij handen en voeten willen geven aan de onmacht om belasting te heffen volgens Nederlandse denkbeelden en maatstaven. Ik memoreer de buitengewoon slechte aansluiting van dat systeem op buitenlandse rechtsstelsels. Daar ben ik zeer kritisch over, jazer. Dat zijn de studenten van mij gewend.

Mevrouw **Leijten**:

We zijn nu zeven jaar verder. Denkt u er nu anders over door de praktijk van het regime, omdat er bijvoorbeeld een succesvolle inkeerregeling is geweest en u tegen uw klanten zegt: gebruik het maar niet meer?

De heer **Freudenthal**:

Nee. Ik denk er nog steeds hetzelfde over, want ik kom bij de vertaling van truststructuren naar Nederlandse maatstaven nog steeds exact dezelfde problemen tegen als in 2010. In dat opzicht denk ik er dus exact hetzelfde over. Ik zie ook de koppeling niet zo sterk tussen de invoering van het APV-regime en de inkeerders. De inkeerders zijn over het algemeen ... nee, dat moet ik anders zeggen: het kunnen net zo makkelijk mensen zijn die gewoon geld op een Zwitserse bankrekening hebben staan. «Gewoon» is natuurlijk niet gewoon, want het mag niet, maar dat is de basale casus waar we vaak mee worden geconfronteerd. Het kan ook ondergebracht zijn in vennootschappen of trustachtige structuren. Dat de gewone

spaarder met een Zwitserse bankrekening, de stouterik die dat niet had moeten doen, inkeert en dat graag wil oplossen, heeft met het APV-regime niets te maken.

Mevrouw **Leijten**:

Toch heeft de Belastingdienst gezegd dat het heel behulpzaam is geweest en dat mensen wel degelijk structuren hebben gehad die ze niet alleen wilden opgeven maar dat ze ook echt inkeerden. Als de Belastingdienst weet dat er afgezonderd particulier vermogen in het buitenland is, in welke rechtsvorm dan ook, dat niet is opgegeven, kan hij nu ook met mensen het gesprek aangaan. De Belastingdienst bepleit hier toch dat het veel beter mogelijk is geworden om te zien of er vermogen in het buitenland staat, hoe het daar staat en of hij er iets mee moet doen. Dat is dan toch ook winst?

De heer **Freudenthal**:

Zeker, als zij dat zo ervaren. Ik heb het verhoor van de heren Roerink en Van de Klashorst bekeken en waardeer ook de manier waarop zij dat hebben toegelicht. Maar wat ik ook kenmerkend vind aan hun verhoor, is dat zij aangegeven hebben dat het gaat om een heel kleine groep belastingplichtigen met een nog veel kleinere groep adviseurs. In die zin waag ik wel de stelling te betrekken dat het begrip «belastingontwijking» eigenlijk helemaal niet bestaat, want zij hebben het vooral ...

Mevrouw **Leijten**:

Ontwijking bestaat niet? Het is dus of helemaal ontduiking, of helemaal transparant.

De heer **Freudenthal**:

Dat is een spannende stelling, zoals ik me realiseer.

Mevrouw **Leijten**:

Ja, dat is een nieuwe stelling in bijna anderhalve week van verhoren.

De heer **Freudenthal**:

Misschien mag ik die aan de hand van een heel simpel voorbeeld toelichten.

Mevrouw **Leijten**:

Als u het kort houdt.

De heer **Freudenthal**:

Ik houd het heel kort.

Mevrouw **Leijten**:

Ik wil collega's graag ook de gelegenheid geven om nog een vraag te stellen.

De heer **Freudenthal**:

Heel kort. In Nederland is in artikel 4.14 van de Wet inkomstenbelasting het forfaitaire rendement voor buitenlandse beleggingsinstellingen opgenomen. Dat betekent dat ik, als ik als Nederlander een Antilliaanse vennootschap, SPF of wat dan ook opricht en mijn spaargeld daarin zet, in Nederland 4%, of straks misschien 5,5% belasting betaal over het vermogen dat daarin zit. Dat artikel staat al in de wet sinds 1970. Sindsdien is het twee keer op mineure punten aangepast.

Mevrouw **Leijten**:

We horen hier de hoogleraar. Waar gaat u naartoe?

De heer **Freudenthal**:

Dat betekent dat de Nederlandse wetgever willens en wetens al bijna 50 jaar accepteert dat vermogen in buitenlandse spaarvennootschappen wordt ondergebracht voor Nederlandse belastingplichtigen, mits daar belasting over wordt betaald. Dat kan dus geen belastingontwijking zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Dus u zegt eigenlijk: wil je buitenlandse constructies helemaal aanpakken, dan moet je die gewoon niet toestaan in de wet.

De heer **Freudenthal**:

Dan moet je die óf helemaal niet toestaan, óf je moet nadenken over de verhoging van de tarieven of het nemen van andere maatregelen. Als wetgever moet je dat signaal dan afgeven.

Mevrouw **Leijten**:

Maar de definitie van ontwijking is toch «met gebruik van/binnen gebruik van»? We hebben hier heel veel terminologie langs horen komen, zoals optimalisering en besparing. Dat is eigenlijk het zoeken naar het laagste niveau van belasting betalen binnen de kaders van de wet. Dat is belastingontwijking; het is een containerbegrip.

De heer **Freudenthal**:

Dat is waar. Ik heb de heer Nijboer horen uitleggen ...

Mevrouw **Leijten**:

U hebt ons nu gezegd in welk artikel van de Wet inkomstenbelasting dat staat.

De heer **Freudenthal**:

De portee van mijn verhaal is met name dat er, waar de wetgever willens en wetens een structuur heeft gecreëerd die is toegestaan, geen sprake kan zijn van ontwijking. De uitleg die de heer Nijboer in een van de eerdere verhoren heeft gegeven van het begrip «ontwijking» is dat structuren worden gebruikt voor iets waarvoor ze niet bedoeld zijn. Als de wetgever ...

Mevrouw **Leijten**:

Ik wil mijn collega Nijboer wel een beetje beschermen. Als ze er niet voor gebruikt zijn en als er echt iets gebeurt wat de wetgever niet wil, is er sprake van ontduiking. Dat kan met crimineel geld het geval zijn, maar ook met niet crimineel geld. Bij ontwijking zoek je naar het laagste punt van belasting betalen. Dat zijn fiscale constructies waarnaar we op zoek waren. U hebt onze vragen beantwoord en ons daarover gedoceerd.

De **voorzitter**:

De heer Paternotte heeft nog een aantal vragen.

De heer **Paternotte**:

Laat ik allereerst proberen om u even te helpen omdat u zei dat belastingontwijking niet bestaat. Hier zat eerder deze week iemand die zei dat twee dingen zeker zijn in het leven, namelijk de dood en belastingen, en dat die niet te ontwijken zijn. Er werd hard gelachen door mensen. U hebt het nu over particuliere vermogens. U gaf een voorbeeld waaruit blijkt dat als

mensen het maar netjes aangeven, zij hoe dan ook belasting betalen en de wet naleven. Ik wil u in ieder geval de kans geven om te erkennen dat er in de wereld van alle rechtsvormen en belastingverdragen die er bestaan, mismatches zijn die ertoe kunnen leiden dat mensen twee keer geen belasting betalen, ook al is dat niet de intentie geweest van die verdragen of die regels. Dat noemen wij belastingontwijking.

De heer **Freudenthal**:

De inhoud van die situatie mag u belastingontwijking noemen.

De heer **Paternotte**:

Hoe noemt u het?

De heer **Freudenthal**:

Je zou kunnen zeggen «pech gehad». Dat klinkt wat badinerend, maar er komen situaties voor waarin door de mismatch tussen systemen, mensen twee keer niet betalen, twee keer wel betalen of misschien wel vier keer betalen.

De heer **Paternotte**:

U zegt dan «pech gehad», maar u had het over de trust. Uw kritiek was dat er een enorme mismatch ontstaat tussen Nederlandse regelgeving en de gedachte daarachter en de trust in het buitenland, waarvan mensen nadeel ondervinden. Dat zijn particulieren. Maar door zo'n zelfde mismatch kunnen overheden, en daarmee de maatschappij, benadeeld worden.

De heer **Freudenthal**:

Zeker. Beide vormen van mismatches moet je proberen op te lossen.

De heer **Paternotte**:

Bij de een zegt u dat heel schadelijk te vinden en bij de ander, waarbij de overheid benadeeld wordt, zegt u «pech gehad».

De heer **Freudenthal**:

Nee, nee, nee, zeker niet. Ze zijn allebei even schadelijk. Alleen er moet door beide partijen evenveel inspanning worden geleverd om het op te lossen. Nederland heeft 80 belastingverdragen met nog veel meer bepalingen omtrent gegevensuitwisseling, maar heeft slechts 8 successieverdragen, waarvan er 2 à 3 nog volstrekt nutteloos zijn omdat er in het desbetreffende land geen successierechten meer worden geheven. De Nederlandse overheid heeft aangegeven dat er vanwege prioriteitsstelling geen moeite wordt gestoken in het uitbreiden van het successieverdragennetwerk. Dat betekent dat de inspanningen van de overheid erg gefocust zijn op het oplossen van het andere probleem en blijkbaar op het laten bestaan van het andere probleem.

De heer **Paternotte**:

Dat mag u natuurlijk vinden, maar we kunnen met elkaar vaststellen dat belastingontwijking wel bestaat.

De heer **Freudenthal**:

Als u dat als belastingontwijking definieert, dan ben ik het met u eens.

De heer **Paternotte**:

Ik wil even met u terug naar 3 april 2016. Het zou kunnen dat u morgenochtend om 9.00 uur college geeft.

De heer **Freudenthal**:
Dat is mogelijk.

De heer **Paternotte**:
Deed u dat ook op 8 april 2016, de vrijdag na de uitkomst van de Panama Papers?

De heer **Freudenthal**:
Nee, want daar heb ik geen moment ... Ik begrijp uw vraag niet.

De heer **Paternotte**:
U geeft elke vrijdag college. Op 3 april 2016 kwamen de Panama Papers naar buiten in meer dan 100 media wereldwijd. Wat zei u op die vrijdagochtend in de collegezaal tegen uw studenten?

De heer **Freudenthal**:
Ik geloof dat ik er geen aandacht aan heb besteed op die dag, want ik hoefde toen geen college te geven. Later heb ik er misschien wel enige aandacht aan besteed, maar de Panama Papers waren in mijn collegecyclus geen heel relevant thema.

De heer **Paternotte**:
Het is in uw onderzoek en hetgeen waarover u doceert niet het belangrijkste thema. Maar u vond het blijkbaar dus ook niet dusdanig wereldschokkend in de wereld van het fiscaal recht dat u ...

De heer **Freudenthal**:
Ik heb er aandacht aan besteed om, waar dat nodig is, met de studenten te discussiëren over de vraag wat internationale structuren betekenen, welke ontwikkeling daarbij gaande is en wat de maatschappelijke opinie is over dat soort onderwerpen. Dat bespreek ik uiteraard met mijn studenten. Daarbij zal ik op bepaalde punten een kritisch of een heel duidelijk standpunt innemen.

De heer **Paternotte**:
Wat voor duidelijk standpunt hebt u erover ingenomen?

De heer **Freudenthal**:
Mijn standpunt op dat punt was en is dat waar rook is, niet altijd vuur is – dat heb ik ook in publicaties aangegeven – maar dat ook het zicht wat belemmerd kan zijn.

De heer **Paternotte**:
De Panama Papers waren een hoop rook.

De heer **Freudenthal**:
Daarbij was veel rook, maar ook vuur. Ik sta er honderd procent achter dat dit bestreden moet worden, maar ik ben erg bevreesd voor de makkelijke gedachtegang dat alles wat ook maar raakt aan Panama, fout is. In alle eerlijkheid, in de manier waarop deze onderwerpen soms worden neergezet – vanwege de complexiteit is het lastig om alle finesses te begrijpen – wordt er wel met zevenmijlslaarzen doorheen gewandeld.

De heer **Paternotte**:
U prees de twee heren van de Belastingdienst, Van de Klashorst en Roerink, die hier zaten. Zij zeiden ons ook: als wij zo'n dienstverlenend kantoor als Mossack Fonseca of een trustkantoor in het Caribisch gebied

aantreffen in een structuur, dan vinden we dat eigenlijk flauwekul; voor ons is dat een rode vlag. Dat zeiden ze wel in het algemeen.

De heer **Freudenthal**:

Dat kan ik me voorstellen. Ik kan me voorstellen dat zij daar kritisch op zijn en dat het bestaan van een dergelijk onderdeel in een structuur vraagtekens oproept.

De heer **Paternotte**:

U vindt dat ongenueanceerd?

De heer **Freudenthal**:

Nee, nee, nee.

De heer **Paternotte**:

Omdat u zei: we moeten oppassen dat we waar rook is niet alleen vuur zien en dat we alles in Panama afschrijven.

De heer **Freudenthal**:

Als dat bij een van mijn relaties zou gebeuren, ik de Belastingdienst keurig netjes kan uitleggen wat de achtergrond daarvan is, ik kan aantonen dat ik alles disclosed heb en de hokjes angekruist heb en dat de belastingbetalers et cetera ... Ja, dan heb ik er wel moeite mee dat wanneer door het publiceren van die lijst mijn cliënten bij wijze van spreken lastiggevalen zouden worden door journalisten met de boodschap dat zij iets fout gedaan hebben.

De heer **Paternotte**:

Kunt u zich voorstellen dat er een kantoor is dat zo'n 1.200 keer voorkomt in de verschillende gelecte administratieonderdelen van Mossack Fonseca, dat desondanks zegt: ik heb in al mijn contacten alleen meege maakt dat zij hun zaakjes perfect op orde hebben?

De heer **Freudenthal**:

Ik heb gehoord dat dit gezegd is. Daar kan ik echt geen ... Ik draag daar geen kennis van. Ik weet niet of het waar of onwaar is.

De heer **Paternotte**:

Ik neem nog één ander onderdeel met u door. We hebben vastgesteld dat u 30 tot 50 klanten tegelijkertijd hebt, soms incidenteel en soms langdurig. Dat zijn mensen die vanuit het buitenland naar Nederland komen ...

De heer **Freudenthal**:

Soms.

De heer **Paternotte**:

... of mensen die hier in ieder geval belangen hebben, Nederlanders die naar het buitenland gaan. Adviseert u ook weleens mensen om te verhuizen?

De heer **Freudenthal**:

Dat komt zelden voor. Meestal komen cliënten zelf met de vraag wat er gebeurt als zij emigreren. Inmiddels komt dat veel minder vaak voor door de wijziging in de inkomstenbelastingwetgeving. Maar wanneer die vraag komt, ga ik daar uiteraard over in discussie met cliënt.

De heer **Paternotte**:

Vragen zij dan wat er gebeurt omdat zij dat fiscaal overwegen?

De heer **Freudenthal**:

Ja, vaak is het een combinatie van een fiscale overweging, gestopt zijn met werken, het zoeken van een prettig woonklimaat in letterlijke zin en het maken van de afweging daarin.

De heer **Paternotte**:

Een prettig fiscaal klimaat en woonklimaat, zo klinkt dat bijna. Adviseert ook u mensen die in Monaco wonen?

De heer **Freudenthal**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

België?

De heer **Freudenthal**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Curaçao?

De heer **Freudenthal**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Maar u hebt dus weleens een cliënt geadviseerd om te verhuizen?

De heer **Freudenthal**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Wat is het voordeel daarvan?

De heer **Freudenthal**:

Het voordeel is dat de desbetreffende cliënt toen nog een besparing kon realiseren op de heffing over bijvoorbeeld box 3-vermogen en een besparing op aanmerkelijkbelangdiensten, schenkbelasting en soms successierechten.

De heer **Paternotte**:

Dat geldt nu eigenlijk vooral voor de inkomsten?

De heer **Freudenthal**:

Dat geldt nu nog voor de overige heffingen en in veel mindere mate voor de inkomstenbelasting.

De heer **Paternotte**:

U gaf aan «dit zou kunnen», maar u legde ook uit waarom u dat zei. Je weet dingen immers nooit zo zeker, behalve natuurlijk de dood en belastingen. U bent weleens eerder uitgenodigd door de Tweede Kamer om niet onder ede gehoord te worden. Ik weet niet of u dat niet wilde of dat het op dat moment niet kon. Bent u er de volgende keer dat de Tweede Kamer u uitnodigt?

De heer **Freudenthal**:

Dat hangt een beetje van het onderwerp af.

De heer **Paternotte**:

Dat zou kunnen.

De heer **Freudenthal**:

Nee, nee. Dat zou kunnen als het onderwerp goed gekozen is. Ik ben meerdere malen op een uitnodiging van de vaste Kamercommissie voor Financiën ingegaan om een toelichting te geven op bepaalde wetsvoorstellen. Eén keer heb ik dat niet gedaan, namelijk toen het ging over het wetsvoorstel inzake excessieve beloningen voor carried-interestregelingen voor private-equityfondsen. Ik heb aangegeven dat ik dat een dermate politiek geladen onderwerp vond dat ik niet van mening was dat ik daar als hoogleraar werd gevraagd om er iets over te zeggen. Dat moest naar mijn idee de politiek bepalen. Dat is de reden waarom ik niet gekomen ben.

De heer **Paternotte**:

Oké, maar een expertmeeting over de belastingadviespraktijk?

De heer **Freudenthal**:

Wegens de wisseling van kantoor, van Deloitte naar Mazars, en het feit dat ik bezig was om mijn hele klantenportefeuille over te hevelen, met alle toestanden daaromheen, was ik op dat moment niet in de gelegenheid om aanwezig te zijn.

De heer **Paternotte**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Dan is het woord aan de heer Van der Lee.

De heer **Van der Lee**:

Aan het begin van de ondervraging zei u letterlijk dat u het heel belangrijk vindt om de fiscale moraal van uw klanten te kennen.

De heer **Freudenthal**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u mij de bandbreedte schetsen van de fiscale moraal van uw klanten?

De heer **Freudenthal**:

In mijn cliëntenportefeuille – elke adviseur zal dat overkomen – zitten klanten die graag een belastingbesparing realiseren en daar veel voor over hebben, zoals veel ongemak, veel spelregels of veel wijzigingen in de structuur. Ook zijn er klanten die van nature de neiging hebben om te zeggen: ik wil rustig slapen; als dat meer geld aan belasting moet kosten, accepteer ik dat en heb ik dat er graag voor over. Ook heb ik cliënten die zeggen: ik ben zo arm dat ik eigenlijk zou moeten emigreren om wat meer van mijn vermogen over te houden. Tegelijk heb ik cliënten die zeggen: ik ben zo rijk; ik hoef gelukkig het land niet uit, want als ik 25% betaal, houd ik nog genoeg over. Ik vind het mijn taak als adviseur om die cliënt een spiegel voor te houden: kijk, dit is zoals jij redeneert; je zou misschien toch wat meer moeite kunnen doen om een fiscaal gunstige positie te bereiken. Mensen die de neiging hebben om dat zelf op te zoeken, moet je hier en

daar wat afremmen. Dat vind ik mijn taak als adviseur. Uiteindelijk heeft de klant de keuze om een andere adviseur te kiezen als hij vindt dat ik niet sterk genoeg ben in mijn advies, dat ik niet sterk genoeg in die rol. Dat is dan maar zo. Maar ik heb toch de behoefte om die discussie met de cliënt aan te gaan. Als het gaat om cliënten met een belastingmoraal waarvan ik denk dat die niet gaat passen bij mijn ethiek of bij mijn manier van werken et cetera, kunnen we elkaar beter een hand geven en na de koffie vertrekken.

De heer **Van der Lee**:

Vermogende mensen, zeker zij die niet met een erfenis gestart zijn maar zelf vermogen hebben opgebouwd, kunnen weleens de opvatting hebben dat zij veel beter weten hoe je geld moet besteden dan een overheid. Ikzelf ben in mijn werkzame leven vaker in aanraking geweest met vermogende mensen die mij letterlijk zeiden: ik wens maximaal belasting te ontwijken omdat ik er niet op vertrouw dat de overheid mijn belastingafdracht goed besteedt. Herkent u dat?

De heer **Freudenthal**:

Nee. Zo stellig heb ik dat niet gehoord. Bovendien vind ik het grote probleem bij die stelling dat het apparaat Nederland, de faciliteiten waarvan we allemaal gebruikmaken, een prijs heeft. Ook die mensen kunnen zich niet onttrekken aan het feit dat zij moeten bijdragen. Dat vind ikzelf ook een verkeerde stelling. Ik zie wel dat vermogende particulieren over het algemeen graag iets terugdoen voor de maatschappij in de vorm van goededoelenondersteuning. Zij willen daar vaak de eigen hand in hebben en willen meer hun stempel drukken op de besteding van die middelen. Als dan de keuze moet worden gemaakt of je een structuur kunt bedenken waarbij je die donaties kunt optimaliseren in fiscale zin en zelf kunt bepalen wat ermee gaat gebeuren, dan doe ik dat liever dan wanneer dat in de algemene middelen gaat. Daarvoor heb ik alle begrip.

De heer **Van der Lee**:

De eerste categorie valt, als ik u goed begrijp, buiten de bandbreedte waarbinnen u zou willen werken.

De heer **Freudenthal**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Dat klopt. Helder.

Ik heb nog een vraag over het UBO-register. Daar is al heel veel over gezegd. U zei dat u merkt dat, alleen al door de publieke discussie over het UBO-register, de belangstelling voor de trustvorm weer toeneemt. Klopt dat?

De heer **Freudenthal**:

Het is een heel kleine categorie belastingplichtigen en cliënten die daarover spreken, maar mijn ervaring is dat men, vermogende particulieren, het buitengewoon zorgelijk vindt dat het UBO-register er is. Die angst is al lang geleden ontstaan, toen de publicatieplicht voor vennootschappen werd ingericht en ook gewone beleggingsvennootschappen die niet met het handelsverkeer te maken hebben, moeten publiceren. Er is een ontheffingsregeling die de Kamer van Koophandel kan toepassen, maar die wordt bijna nooit toegepast. Mensen vinden het bijzonder lastig dat we, terwijl in de discussies van de afgelopen dagen zien dat econo-

mische realiteit, substance-eisen en het aanwezig zijn in een bepaald land, belangrijk zijn als criterium, het in Nederland wel heel gebruikelijk vinden dat om redenen van crediteurenbescherming een passieve beleggingsmaatschappij, zoals de bv van meneer Jansen, publiekelijk bekendmaakt wat zijn vermogen is. Dat vind ik heel raar. Vanuit die angst is er toenemende aandacht voor andere methoden, om te voorkomen dat de gegevens op straat liggen.

De heer **Van der Lee**:

Ik heb een vraag over potentiële gedragseffecten. Het register vloeit voort uit een Europese richtlijn. Het beste zou zijn om het in heel Europa op uniforme wijze in te voeren, maar dat is waarschijnlijk niet het geval omdat er beleidsvrijheid is per land. Stel dat Nederland toch voor volledig publiek kiest. Is het dan belangrijk om tegelijkertijd de plicht in te voeren om ook een trustregister aan te leggen om te voorkomen dat een grote groep mensen hun vlucht zoekt in een trust?

De heer **Freudenthal**:

Als het uw politieke keuze is om ondanks de privacyinbreuken die dat met zich brengt, alle informatie beschikbaar te maken voor het grote publiek, dan hebt u daar waarschijnlijk gelijk in. Mijn keuze zou het niet zijn. Ik denk dat je – dan praten we misschien over tien of twintig jaar – dan geen fiscale emigratiegolf krijgt, maar meer een mentaliteitsemigratiegolf van mensen die dit absoluut niet willen en zich zo veel zorgen maken over hun privacy dat zij Nederland om die reden verlaten en in een land gaan wonen waar zij daar minder last van hebben.

De heer **Van der Lee**:

Ik weet genoeg.

De **voorzitter**:

Ikzelf heb ook nog een aantal vragen. Voert u ook rechtszaken tegen de Belastingdienst namens de cliënten die u vertegenwoordigt?

De heer **Freudenthal**:

Ja, dat komt voor.

De **voorzitter**:

Regelmatig?

De heer **Freudenthal**:

Eén keer per jaar, ongeveer.

De **voorzitter**:

Dat gaat dan over de interpretatie van de belastingwetgeving?

De heer **Freudenthal**:

Dat gaat vaak over de interpretatie van belastingwetgeving, over boekenonderzoeken, over woonplaatsdiscussies. Dat kan heel breed zijn. Maar het komt voor.

De **voorzitter**:

Is er weleens ontduiking vastgesteld?

De heer **Freudenthal**:

Ontduiking zoals we hier vanmiddag bespreken?

De **voorzitter**:

Nou ja, een boete opgelegd.

De heer **Freudenthal**:

Ik heb uitsluitend procedures gevoerd over puur nationaalrechtelijke vraagstukken die niet samenhangen met internationale structuren en constructies die we de afgelopen tien dagen langs hebben zien komen.

De **voorzitter**:

Maar is er weleens een boete opgelegd?

De heer **Freudenthal**:

Aan een cliënt van mij?

De **voorzitter**:

Ja.

De heer **Freudenthal**:

Eens even denken. Ja, maar daarover wordt nog geprocedeerd.

De **voorzitter**:

Er wordt veel geprocedeerd; dat hebben we begrepen. De belastinginspecteurs hebben ons een beeld geschetst dat het niet meevalt als de Belastingdienst komt en om informatie vraagt. Zij krijgen dan een bezwaar. Er wordt gezegd: dat is uw titel niet om ... Het gaat om dat hele proces. Herkent u dat? Bent u daar onderdeel van aan de andere kant van de tafel?

De heer **Freudenthal**:

Nee, nee. Als ik het verhoor van de heren Roerink en Van de Klashorst goed heb begrepen, denk ik dat zij die tegendruk vooral ervaren vanuit die kleine groep adviseurs die sowieso al niet van plan was om kenbaar te maken aan de fiscus dat het vehikel bestaat of dat de structuur bestaat. Aangezien wij voor alle cliënten volledige disclosure geven van alle informatie die relevant is, komen wij niet in zo'n situatie.

De **voorzitter**:

Die procesdiscussie hebt u niet met de Belastingdienst?

De heer **Freudenthal**:

Die procesdiscussie heb ik niet met de Belastingdienst, op één uitzondering na, namelijk een woonplaatsdiscussie die op dit moment speelt. Daarbij stelt de Belastingdienst, zonder daar onderzoek naar te hebben gedaan, dat de betrokken belastingplichtige – dit betreft een periode van meer dan vijf jaar geleden – in Nederland woonachtig is.

De **voorzitter**:

Aan het einde van dit verhoor probeer ik een beetje grip te krijgen op wat u de rol van de wetgever vindt. Wij zijn medewetgever. Dat is ook een van de aanleidingen waarom deze thematiek relevant is voor de Tweede Kamer. Als ik omschrijf dat alles wat wij in de wet niet verbieden, eigenlijk mag ...

De heer **Freudenthal**:

Ja? Gaat u verder?

De **voorzitter**:

Zegt u dan ja?

De heer **Freudenthal**:

Sorry. Ik begrijp het dilemma. Daarom moest ik even lachen. Ik begrijp dat dit heel lastig is, want je zou als wetgever dan een onmogelijke taak hebben om een wet te maken die bestand is tegen alle ontwikkelingen in de tijd.

De **voorzitter**:

U hebt helemaal goed in de gaten wat de achterliggende gedachte achter die vraag is. Maar als ik uw antwoorden van vanmiddag hoor, zou dat wel ... Ik vroeg u naar die conclusie, dus ik stel toch de volgende vraag. Als alles mag wat we fiscaal niet hebben verboden, bent u het dan eens met die stelling?

De heer **Freudenthal**:

Nee, nee. Ik denk niet dat je ervan uit kunt gaan ... Zo kun je geen wetgeving maken.

De **voorzitter**:

Nee, dat denk ik ook!

De heer **Freudenthal**:

Dat is namelijk volstrekt onmogelijk. Zo zou je ook niet in de discussie moeten zitten. Als belastingplichtige moet je er ook niet op die manier in zitten. Wij komen situaties tegen als: het zou kunnen, want het is niet geregeld. Of het verstandig is om die wedstrijd aan te gaan, weet ik niet. In dat soort situaties voeren we vrijwel altijd vooroverleg met de fiscus om dat af te stemmen. Als daarop de reactie volgt «doe dit niet, want hier gaan wij zeker over procederen omdat dit anders de next big thing wordt», denk ik dat 99 van de 100 belastingplichtigen daarvan afzien.

De **voorzitter**:

U hebt aangegeven in antwoorden dat het ook gaat om reputatie, dat het een risico is en dat er ellende van komt. Dat zijn allemaal overwegingen, maar zelfs als je die overwegingen weg zou laten, zou het dan doenlijk zijn voor de Tweede Kamer, die medewetgever is, om wetten te maken die zo sluitend zijn dat er geen ...

De heer **Freudenthal**:

Nee, ...

De **voorzitter**:

Maar u vindt wel dat het moet.

De heer **Freudenthal**:

... maar daar is wel een oplossing voor. Het schrijven van een wettekst is ongelofelijk moeilijk, maar de parlementaire behandeling – daar bent u deel van – is ongelofelijk belangrijk voor fiscalisten, voor de Belastingdienst en voor rechters om daar informatie uit te putten. Een goede parlementaire behandeling waarbij gedegen vragen worden gesteld over wat de wetgever precies bedoelt met het betreffende wetsvoorstel of waarbij wordt gevraagd of alle finesses duidelijk zijn – de rol van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs is daarbij van groot belang – is essentieel voor een goede start. Vervolgens zal de rechter invulling moeten geven aan de vragen die open blijven staan. Die zullen er altijd zijn. Ikzelf vind dat er een level playing field moet zijn tussen de Belasting-

dienst en de belastingplichtige om die onduidelijkheden in de wet op te lossen. Daar is uiteindelijk de rechter voor.

De voorzitter:

We zitten hier namens het parlement. Het parlement wil zorgvuldig en precies de goede vragen stellen en maakt weloverwogen keuzes. Je zou ook de opvatting kunnen hebben dat belastingadviseurs de plicht hebben vanuit hun beroepsethiek, zeker als zij ook hoogleraar zijn, om naar de geest te handelen en niet te zoeken naar methoden om zo weinig mogelijk belasting te betalen ondanks dat het misschien niet helemaal in de geest is en ondanks dat het misschien reputatierisico's oplevert.

De heer Freudenthal:

Ik geef de voorkeur aan datgene wat de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs altijd al doet, namelijk volledige ondersteuning van het parlementaire apparaat bij het beoordelen van ontwerpwetgeving.

De voorzitter:

En dan gaan de handschoenen uit.

De heer Freudenthal:

Nee, dan gaan de handschoenen niet uit, maar dan komt er een moment waarop én de wetgever én de burger het moeten doen met datgene waarvan wij op dat moment vinden dat het de meest duidelijke startpositie is van nieuwe wetgeving. Aan de APV-wetgeving zie je al dat zelfs als daar heel veel tijd en aandacht aan besteed is, er toch nog twee jaar, drie jaar, vijf jaar later blijkt dat er toch wat hiaten in zitten. In alle eerlijkheid, dan is de wetgever in Nederland absoluut bij machte om heel snel in actie te komen, soms zelfs met terugwerkende kracht, en om met dat middel corrigerend op te treden. Daar hebben wij natuurlijk heel veel kritiek op, want daar houden wij niet zo van en dat vinden wij vervelend als het gaat om de rechtsbescherming van de burger. De gereedschapskist met gereedschap om dat te repareren, is absoluut voorhanden.

De voorzitter:

Dat is een heldere opvatting.

De heer Freudenthal:

Dank u.

De voorzitter:

Tot slot over Panama. Heb ik goed begrepen dat uw reactie jegens studenten daarop is dat waar rook is, niet altijd vuur is, maar dat het zicht wat belemmerd kan zijn?

De heer Freudenthal:

Ja.

De voorzitter:

Wat is uw hoofdboodschap als u ...

De heer Freudenthal:

Nee, ik heb geprobeerd in één zin, aangezien ik mij moet beperken in de tijd, tot uitdrukking te brengen welk gevoel ik heb ...

De voorzitter:

Zeker! Daarom geef ik u nog een keer de gelegenheid, want er is internationaal nogal wat discussie over. Witwassen is een van de aanleidingen voor deze commissie. Als dan de hoofdboodschap is dat het zicht wat belemmerd was ...

De heer **Freudenthal**:

Ja, maar mijn boodschap is, om die nog even helder te maken, dat je ongelofelijk moet oppassen met het stereotypiseren van gedrag van bepaalde partijen, burgers, individuen. Stel dat ik de pech heb gehad om bij de aankoop van een huis in Panama een Panamees advocatenkantoor te hebben gevraagd om mij daarbij te helpen, een kantoor dat Mossack Fonseca blijkt te zijn, waarna die publicatie volgt en ik word ...

De **voorzitter**:

Ja, dat begrijp ik. Maar u bent het met mij eens dat witwassen en terrorismefinanciering ernstig zijn en dat dit daardoor aan het licht is gekomen?

De heer **Freudenthal**:

Absoluut.

De **voorzitter**:

Dan hebben we daarover gelukkig geen verschil van mening.

De heer **Freudenthal**:

Ik hoop in alle eerlijkheid – ik zal het heel kort houden – dat als ik die opmerking maak dat waar rook is, niet altijd vuur is, maar het zicht wat belemmerd is, mijn studenten dezelfde kritische vragen stellen over wat ik daarmee bedoel als die wij hier vanmiddag hebben gehoord.

De **voorzitter**:

We zijn aan het eind gekomen van het verhoor.
Sluiting 16.15 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 15 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Mol.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 17.00 uur.

De **voorzitter**:

Goedemiddag, mijnheer Mol. U bent directeur bij Van Lanschot Private Office. Dat is de reden waarom de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies u ondervraagt. Wij doen namens de Kamer onderzoek naar waar vermogende particulieren hun geld stallen en voornamelijk naar welke fiscale constructies zij daarbij gebruiken. U wordt gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Mol de belofte af.

De **voorzitter**:

U staat nu onder ede. U hebt aangegeven geen gebruik te willen maken van de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen, dus we gaan direct over tot het verhoor. Het verhoor zal worden afgenomen door de heer Van Dam en mij in eerste instantie. De heer Van der Lee is vicevoorzitter van de commissie en treedt dus gedurende het verhoor als voorzitter op, want ook andere leden kunnen u vragen stellen. Ik geef nu het woord aan de heer Van Dam voor het stellen van de eerste vraag.

Voorzitter: Van der Lee

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Mol, ik wil zo vrij zijn om eerst even uw levensloop, voor zover die betekenis heeft voor uw functioneren in de bancaire wereld, met u door te nemen. Heb ik het goed begrepen dat u op 24-jarige leeftijd uw eerste schreden op het bancaire of in elk geval het financiële vlak hebt gezet?

De heer **Mol**:

Dat hebt u goed begrepen.

De heer **Van Dam**:

Kunt u met ons kort doornemen welke functies u in die wereld achter elkaar bekleed hebt en bij welke organisaties?

De heer **Mol**:

Ja, zeker. Ik ben begonnen bij een van de voorlopers van MeesPierson hier in 's-Gravenhage. Ik liep zojuist nog langs het oude kantoor.

De heer **Van Dam**:

Hoe heette dat bedrijf?

De heer **Mol**:

Pierson, Heldring & Pierson. Daar ben ik opgeleid als belegger en dat beschouw ik ook nog steeds als mijn vak. Ik ben een belegger.

De heer **Van Dam**:

Dat was op 24-jarige leeftijd?

De heer **Mol**:

Correct.

De heer **Van Dam**:

Wat voor studie had u daarvoor gedaan?

De heer **Mol**:

Ik heb heao gedaan in Rotterdam. Na vijf jaar belegger te zijn geweest of opgeleid te zijn geweest als belegger bij eerst Pierson en daarna MeesPierson ben ik uitgezonden, zoals dat zo mooi heet, naar Curaçao. Daar ben ik ook belegger geweest op een relatief kleine beleggingsafdeling. Daar heb ik om en nabij drieënhalf jaar of bijna vier jaar gezeten. Rond de eeuwwisseling ben ik teruggekomen naar Nederland. Toen ben ik directeur geworden van de Rotterdamse vestiging van MeesPierson Trust. Dat heb ik zo'n anderhalf jaar gedaan. Ik vond het geen leuk werk, dus dat is de reden waarom ik er daarna mee ophield. Toen ben ik commercieel directeur geworden van MeesPierson Private Banking. Rond 2004 ben ik vervolgens naar Kempen & Co gegaan, waar ik me wederom bezig heb gehouden met beleggen voor particuliere beleggers en leiding heb gegeven aan een afdeling beleggen voor particuliere beleggers. Daar heb ik een jaar of vijf gezeten. Inmiddels was Kempen & Co overgenomen door Van Lanschot. Toen heb ik de overstap kunnen maken naar UBS. UBS had in Nederland net een bedrijf overgenomen, een vermogensbeheerder.

De heer **Van Dam**:

Waar staat UBS voor?

De heer **Mol**:

Union Bank of Switzerland. Dat is een van de grote Zwitserse banken. Je zou het het ABN AMRO van Zwitserland kunnen noemen. In mijn vakgebied, het beleggen voor vermogende particulieren, is UBS denk ik wereldwijd de grootste partij. Voor iemand die in dit vak actief is, is werken bij UBS de Champions League, zo u zou willen. Dat heb ik vier jaar gedaan. Daar heb ik enorm veel geleerd, vooral ook over mezelf. Wat ik daar heb geleerd, is dat ik geen man ben voor een grote corporate. Ik opereer graag in relatief kleine teams met direct klantcontact, direct betrokken bij mensen. In een grote corporate als UBS met 50.000 of 60.000 mensen was dat wat ingewikkeld.

De heer **Van Dam**:

Dus toen bent u overgestapt ...

De heer **Mol**:

Naar Van Lanschot.

De heer **Van Dam**:

En daar werkt u nu als ...

De heer **Mol**:
Daar werk ik nu drie jaar, ruim drie jaar.

De heer **Van Dam**:
Wat voor baan hebt u daar?

De heer **Mol**:
Ik ben daar verantwoordelijk voor Van Lanschot Private Office. Dat is een dedicated team dat zich richt op beleggen voor de grootvermogende particulieren.

De heer **Van Dam**:
Als ik het goed begrijp, bent u vooral uw hele leven al belegger.

De heer **Mol**:
Correct.

De heer **Van Dam**:
Nou beleg ik boterhammen, maar wat belegt een bankier die belegger is?

De heer **Mol**:
Wij beleggen in financiële instrumenten op financiële markten, dus beleggingsportefeuilles voor grootvermogende particulieren, aandelen, obligaties, beleggingsfondsen, onroerendgoedfondsen en dat soort dingen.

De heer **Van Dam**:
Beleg je dan voor een bepaald fonds, een bepaalde klant, of beleg je ook in combinaties van fondsen?

De heer **Mol**:
Dat varieert, ook een beetje afhankelijk van de opdracht die de klant geeft. Wat je vaak doet, is dat je met de klant gaat praten en probeert te achterhalen wat zijn risicoprofiel is: hoeveel risico wil hij lopen, wat voor een type beleggingen wil hij ...

De heer **Van Dam**:
Dat begrijp ik, maar even concreet naar de vraag toe: u komt beide tegen?

De heer **Mol**:
Ja, ik kom beide tegen.

De heer **Van Dam**:
Voor ons is in eerste instantie interessant dat u enige tijd op Curaçao hebt gezeten. Ik begrijp eerst als belegger, tussen 1996 en 1999. Daarna bent u ruim een jaar, anderhalf jaar ...

De heer **Mol**:
Anderhalf jaar.

De heer **Van Dam**:
... de trustwereld ingestapt. Die is u niet heel goed bekomen. Waarom niet?

De heer **Mol**:
Dat was overigens in Rotterdam, niet op Curaçao.

De heer **Van Dam**:

O, dat was in Rotterdam. Dat was niet uw cup of tea?

De heer **Mol**:

Nee. Dat zegt u heel goed, denk ik.

De heer **Van Dam**:

Waarom niet?

De heer **Mol**:

Ik werk graag met klanten die je in de ogen kunt kijken. Ik vind particuliere klanten, grootvermogende particuliere klanten, interessante mensen. Het zijn vaak succesvolle mensen, succesvolle ondernemers, succesvolle artiesten of iets in die sfeer. Ze hebben een bijzondere levenswandel. Dat vind ik interessant en inspirerend. Daarnaast vind ik beleggen een mooi vak. Ik volg financiële markten. Die combinatie kon ik in elk geval bij MeesPierson Trust niet kwijt.

De heer **Van Dam**:

Na twee weken verhoren ben ik er inmiddels achter dat het ook bij een trustkantoor, met al die UBO-verplichtingen, de bedoeling is – dat is misschien wel de centrale opdracht daar – dat je in de poppetjes van de ogen van je klanten kijkt.

De heer **Mol**:

MeesPierson Trust Rotterdam was op dat moment een corporate trustkantoor. De klanten daar waren dus echte corporate klanten, vaak beursgenoteerd. Als ik al een klant zag, was het een controller van een hoofdkantoor uit Amerika die ik aan de telefoon had.

De heer **Van Dam**:

Welke rol had u bij MeesPierson Intertrust?

De heer **Mol**:

Ik was daar algemeen leidinggevende van dat kantoor op dat moment. Het was mijn eerste managementfunctie.

De heer **Van Dam**:

Was u zelf ook directeur in de entiteiten die dat trustkantoor beheerde?

De heer **Mol**:

Nee. Als persoon bedoelt u toch?

De heer **Van Dam**:

Ja.

De heer **Mol**:

Nee, dat was ik niet.

De heer **Van Dam**:

In welke zin dan wel?

De heer **Mol**:

Het was een directeursstapel niet in de statutaire zin, maar om aan te geven dat ik de leider was, de managementleider, van dat kantoor.

De heer **Van Dam**:

Het was meer een interne titel?

De heer **Mol**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Wie voerde dan wel het beheer over die entiteiten?

De heer **Mol**:

Dat deed de vennootschap, MeesPierson Trust.

De heer **Van Dam**:

Geen medewerkers van de vennootschap?

De heer **Mol**:

Ik heb niet de indruk, eerlijk gezegd. Nee.

De heer **Van Dam**:

U was er, ik niet.

De heer **Mol**:

U hebt gelijk, ik was er. In mijn beleving, vijftien jaar terug, was het MeesPierson Trust als entiteit. De entiteiten die daaraan verbonden waren, namen de directierollen op zich.

De heer **Van Dam**:

Ik laat het even. Ik ga toch even terug naar uw tijd op Curaçao. U zult de verhoren wel gevolgd hebben. Vorige week vrijdag hadden we hier de heer Elias op bezoek. U hebt gewerkt bij MeesPierson op Curaçao.

De heer **Mol**:

Dat is correct.

De heer **Van Dam**:

Het bedrijf, ik meen Intertrust, is destijds overgenomen door MeesPierson.

De heer **Mol**:

Dat was niet toen. Ik zat daar in 1996–1999. Toen was MeesPierson onderdeel van ABN AMRO. Intertrust was inderdaad een trustkantoor op het eiland, maar daar had MeesPierson op dat moment niets mee te maken.

De heer **Van Dam**:

Had u als belegger in die tijd te maken met trustkantoren of dat soort zaken?

De heer **Mol**:

Zeker. MeesPierson Trust.

De heer **Van Dam**:

MeesPierson Trust? Zat die ook op Curaçao?

De heer **Mol**:

Zeker.

De heer **Van Dam**:

Ik kan mij voorstellen dat u klanten kreeg die wel van uw beleggingsactiviteiten gebruik wilden maken, maar die bij een ander trustkantoor hun activiteiten onderbrachten.

De heer **Mol**:

Dat was heel sporadisch. Echt heel sporadisch, in mijn herinnering. De gebruikelijke route was dat een klant al klant was bij MeesPierson Trust en zijn beleggingen dan ook bij MeesPierson Bank op Curaçao liet verzorgen, en dat was ik.

De heer **Van Dam**:

Voerde u daar dan ook de directie over bepaalde rechtspersonen?

De heer **Mol**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Niet? Waarom niet? Of deed het trustkantoor dat?

De heer **Mol**:

Dat deed het trustkantoor.

De heer **Van Dam**:

Zat u in hetzelfde gebouw? Waren het uw collega's of was dat helemaal gescheiden in die tijd?

De heer **Mol**:

Nee, wij zaten in hetzelfde gebouw.

De heer **Van Dam**:

U bent nu werkzaam bij Van Lanschot. Kunt u iets zeggen over de organisatie van Van Lanschot? Als ik u goed begrijp, is het een wat kleinere bank en voelt u zich daar prettig bij. Ik had echter wel het idee dat die kleine bank op allerlei plekken op de wereld gehuisvest is.

De heer **Mol**:

We zijn vooral een Nederlandse en ook Belgische instelling voor vermogende particulieren en we hebben een activiteit in Zwitserland.

De heer **Van Dam**:

Dat zijn de landen: België, Zwitserland en Nederland?

De heer **Mol**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Het is een bank?

De heer **Mol**:

Zeker.

De heer **Van Dam**:

Biedt u ook andere diensten aan dan puur bancaire?

De heer **Mol**:

Nee. We zijn bank. We zijn belegger. We doen hypotheek, maar geen trustactiviteiten, als u dat zou willen weten in het kader van uw onderzoek.

De heer **Van Dam**:
U kunt mijn gedachten lezen. Geen trustactiviteiten?

De heer **Mol**:
Nee.

De heer **Van Dam**:
Belastingadvies?

De heer **Mol**:
Nee.

De heer **Van Dam**:
Accountantswerkzaamheden?

De heer **Mol**:
Nee.

De heer **Van Dam**:
U hebt geen notaris onder het dak?

De heer **Mol**:
Nee. Vervelend, maar ik kan u niet ...

De heer **Van Dam**:
Ik neem aan dat u wel veel contact hebt met dat soort beroepsgroepen.

De heer **Mol**:
Ja, dat hebben we.

De heer **Van Dam**:
Hebt u vaste partners waarmee u zaken doet, een vaste notaris, accountant en trustkantoor?

De heer **Mol**:
Nee, er is niet zoiets als een vaste lijst. Vaak worden dat soort partijen aangedragen door de klant. Als een klant echt niemand heeft, leggen wij hem een paar partijen voor waar wij eerder mee gewerkt hebben en waarmee wij de werkrelatie plezierig vonden. Dat hangt ook een beetje af van de behoefte van de klant.

De heer **Van Dam**:
Met welke trustkantoren doet u zaken in de praktijk? Laten we eens beginnen met hoeveel het er zijn.

De heer **Mol**:
Ik vrees dat ik u moet zeggen dat mijn klanten heel weinig gebruikmaken van trustkantoren. Mijn klanten zijn Nederlandse vermogende particulieren die vaak in Nederland woonachtig zijn. Een enkeling is niet woonachtig in Nederland. Als er al gebruik wordt gemaakt van trustkantoren ... U overvraagt mij een beetje, dus ik probeer ondertussen in mijn hoofd na te denken.

De heer **Van Dam**:
Ja, ja. Die gelegenheid bied ik u.

De heer **Mol**:

Vistra is een naam die weleens voorbijkomt.

De heer **Van Dam**:

Als ik u goed begrijp, doet u helemaal niet zo veel zaken met trustkantoren.

De heer **Mol**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Ik probeer me een beeld te vormen van wat u wel doet. Misschien heb ik na die verhoren wel te veel de preoccupatie dat u alles maar met trustkantoren en dat soort dingen doet. Hoe moet ik het me dan voorstellen? U zit vooral in de particuliere vermogende Nederlanders, als ik u goed begrijp. Hoe komen mensen bij u? Wanneer komen ze bij u?

De heer **Mol**:

Mag ik een casus schetsen? Is dat behulpzaam?

De heer **Van Dam**:

Heel graag.

De heer **Mol**:

Een ondernemer is succesvol geweest en verkoopt zijn bedrijf. Hij ontvangt daar een som geld voor. Dat zijn voor ons interessante klanten, want met een som geld kunnen wij gaan beleggen en met beleggen verdienen wij ons geld. Wij proberen op zoek te gaan naar dat soort mensen, in commerciële zin. Daarmee willen wij in contact komen, zodat wij ze kunnen ontmoeten en uiteindelijk kunnen overhalen om hun bancaire zaken en beleggingszaken bij Van Lanschot onder te brengen. Een eerste gesprek gaat vaak over de wensen en doelstellingen van zo'n persoon. Wil hij rentenieren? Wil hij doorondernemen? Is er een gezinssituatie? Wil hij emigreren?

De heer **Van Dam**:

Ik kan me inmiddels, met dank aan alle gesprekken, dat soort situaties wel voorstellen. Hoeveel van dat soort klanten hebt u?

De heer **Mol**:

Private office zijn er enkele honderden.

De heer **Van Dam**:

Enkele honderden. En dat is voor heel Nederland?

De heer **Mol**:

Dat is voor heel Nederland.

De heer **Van Dam**:

Is dat een bestand dat redelijk stabiel is of komen daar geregeld nieuwe mensen bij en vallen er mensen af? Hoe werkt dat?

De heer **Mol**:

Er komen geregeld nieuwe mensen bij en er vallen er ook af.

De heer **Van Dam**:

Wat voor percentage per jaar hebt u aan verversing?

De heer **Mol**:

Ik heb laatst uitgerekend dat de gemiddelde klant ongeveer acht jaar bij ons is. Dat zou 12,5% verloop per jaar suggereren, als je dat als statistiek neemt.

De heer **Van Dam**:

Zijn dat over het algemeen mensen die zich aan het einde van hun carrière tot u wenden, als ze hun boeltje bij elkaar hebben verdiend?

De heer **Mol**:

Het zijn veel gewezen ondernemers en succesvolle bestuurders. Wat ook wel voorkomt, zijn mensen die een erfenis hebben ontvangen. In die hoek moet u het een beetje zoeken.

De heer **Van Dam**:

Vanaf welk bedrag ben ik welkom bij u? U hebt zo'n reclame met zo'n leuke mevrouw Evi die mij aanspoort om mij bij u te melden, maar op de een of andere manier heb ik dan, als ik mijn centjes natel, het idee dat u mij toch niet zo ziet zitten als klant. Vanaf wanneer kan ik een kopje koffie bij u komen drinken?

De heer **Mol**:

Wij zeggen intern bij Van Lanschot van € 1.000 tot 20 miljoen. Evi is bedoeld voor beleggers die graag met wat kleinere bedragen in een internetomgeving willen beleggen. Binnen private banking is onze ondergrens een half miljoen en voor een afdeling private office is de grens 10 miljoen.

De heer **Van Dam**:

Wat is het verschil tussen private banking en private office? Is dat het servicepakket?

De heer **Mol**:

Het hebben van een wat groter vermogen – dat is waar we hier over praten – brengt inderdaad een andere complexiteit met zich mee en ook andere verantwoordelijkheden die de klant daarbij voelt, en overigens ook andere mogelijkheden in de zin van levensstijl en dat soort dingen.

De heer **Van Dam**:

Laten we het hebben over private office, waarbij de ondergrens 10 miljoen is. Wat is dan het takenpakket of zijn de diensten die u mij aanbiedt?

De heer **Mol**:

Primair beleggen wij. Daar begint het mee. We proberen voor u een gesprekspartner te zijn over alle zaken omtrent het vermogen. We proberen u daarmee te ontzorgen. Het zijn vaak gesprekken over hoeveel er in onroerend goed gestoken moet worden. Hoeveel wil ik in private equity en hoeveel in beleggingen op de beurs? Hoe ga ik om met mijn kinderen, die plotseling een groot vermogen hebben? Hoe vind ik het om in de Quote 500 te staan? Wat brengt dat mee voor mijn veiligheid? Zou ik iets willen doen aan goede doelen en hoe organiseer ik dat? Dat is het type gesprekken dat wij voeren.

De heer **Van Dam**:

Ik mag toch aannemen dat u het dan ook over de structuur ervan gaat hebben.

De heer **Mol**:

Bij grote vermogens is fiscaliteit vrijwel altijd aan de orde.

De heer **Van Dam**:

Hebt u dat zelf in huis of verwijst u mij door naar een belastingadviseur?

De heer **Mol**:

Wij hebben financial planners in huis en die kunnen voor een klant, indien gewenst, een planning maken, zoals wij dat noemen. Wij noemen dat «vermogensregie». Dat wil zeggen dat je vanuit alle wensen en doelstellingen die een klant heeft ...

De heer **Van Dam**:

De vraag is of dat ook belastingadvies is.

De heer **Mol**:

Nee, dat is geen belastingadvies.

De heer **Van Dam**:

Als het ingewikkelder wordt, gaat u mij dus doorverwijzen?

De heer **Mol**:

Zeker.

De heer **Van Dam**:

Gebeurt dat vaak?

De heer **Mol**:

Dat gebeurt met regelmaat. Het is echter eigenlijk geen doorverwijzing, want de klant heeft vaak al een fiscalist.

De heer **Van Dam**:

Die komt met een fiscalist onder de arm bij u?

De heer **Mol**:

De fiscalist komt niet vaak mee, al gebeurt het wel. Dit is een succesvolle ondernemer, om dat voorbeeld te nemen. Die heeft al zijn hele leven met accountants, fiscalisten en notarissen gewerkt. Nu hij zijn bedrijf verkocht heeft, gaan die partijen met hem mee. Het zijn een soort trusted advisors geworden.

De heer **Van Dam**:

Hij heeft ook al zijn hele leven een bank gehad. Waarom komt hij dan bij u uit?

De heer **Mol**:

Omdat wij nu net gespecialiseerd zijn in dit soort mensen. Dit is voor dit soort mensen een heel nieuwe fase in hun leven. Je bent geen ondernemer meer. Je zit niet zelf meer aan de knoppen. Ze moeten meer van hun vermogen echt uit handen geven, omdat ze daar geen interesse in hebben of geen zin in hebben. Dat vraagt andere expertise en daarvoor komen ze bij ons.

De heer **Van Dam**:

Goed. Ik heb nog één vraag. Dit is de private office. Hoe moet ik private banking zien? Is dat meer sec beleggen?

De heer **Mol**:

Dat is beleggen, hypotheeken en financial planning, zoals ik al noemde.

De heer **Van Dam**:

Ik snap nog niet helemaal het verschil tussen wat ik ondervind als ik 8,5 miljoen heb of als ik 10,5 miljoen heb. Wat is dan de wereld aan verschil?

De heer **Mol**:

Dat is een heel goede vraag, mijnheer Van Dam. Die hebben wij intern ook wel. Het is ook niet echt precies aan een harde vermogensgrens af te meten. In het voorbeeld van 8,5 miljoen en 10,5 miljoen zit in de belevingswereld en in de behoeftes bij zo'n klant niet zo'n vreselijk verschil. Tussen iemand met 6 miljoen en iemand met 20 miljoen daarentegen weer wel.

De heer **Van Dam**:

De grens is dus wat fluïde?

De heer **Mol**:

De grens is fluïde. Als je een bedrijf wilt runnen en je dat organisatorisch een beetje handig wilt doen, moet je wel met elkaar een soort spelregels afspreken. We hebben die grens dus op 10 miljoen gelegd, maar die had ook op 7,5 kunnen liggen of op 15. Dat is arbitrair.

De heer **Van Dam**:

Hoe checkt u uw klanten? U bent verplicht om in de poppetjes van de ogen te kijken en dat soort dingen. Kunt u eens uitleggen hoe u dat doet?

De heer **Mol**:

Zeker. We zijn, zoals u weet, verplicht om te weten wie de UBO is en überhaupt of de klant is wie hij zegt dat hij is. Dat begint met een eenvoudig paspoort en de beste man of vrouw aankijken. We willen ook graag weten wat de herkomst van middelen is. Daar doen wij uitgebreid onderzoek naar. Daarvoor hebben wij databases tot onze beschikking. Als het een verkoop van een onderneming is, vinden wij het plezierig om de koopakte te ontvangen. Er is via internet zeer veel te vinden over ons allemaal, dus ook over deze klanten. We doen daar gedegen onderzoek naar. Dat wordt bij ons intern ondersteund binnen ons CRM-systeem. Daar hebben we een CDD-proces voor.

De heer **Van Dam**:

Wat is CRM?

De heer **Mol**:

Dat is ons relatiesysteem dat commerciële mensen gebruiken om hun klant in te zien.

De heer **Van Dam**:

Wijst u weleens klanten af?

De heer **Mol**:

Zeker.

De heer **Van Dam**:

Kunt u eens een voorbeeld noemen waarin u dat hebt gedaan? Het gaat mij niet om de namen, maar meer om de casus.

De heer **Mol**:

Fraude, valsheid in geschrifte, veroordeling en fiscaal onoorbaar gedrag.

De heer **Van Dam**:

Wat is fiscaal onoorbaar gedrag in uw terminologie?

De heer **Mol**:

Het niet doen of bewust onjuist doen van aangifte.

De heer **Van Dam**:

Hoe komt u daarachter dan?

De heer **Mol**:

Mensen kunnen veroordeeld worden voor fiscaal onoorbaar gedrag.

De heer **Van Dam**:

Hebt u dan toegang tot de justitiële documentatie of vraagt u om een vog (verklaring omtrent het gedrag)? Hoe doet u dat?

De heer **Mol**:

Ik denk niet dat wij een verklaring van goed gedrag vragen, als u daarop doelt. Ik moet u het antwoord schuldig blijven op de vraag of wij toegang hebben tot justitiële documentatie. Ik denk het niet. Als iemand veroordeeld wordt, is dat echter vrij snel openbaar.

De heer **Van Dam**:

Goed. Ik wil tot besluit nog even terug naar uw Curaçaose periode. Ik zei al dat we hier de heer Elias hebben gehad. Hebt u hem ooit ontmoet op de Antillen?

De heer **Mol**:

Ik heb hem één keer ontmoet – ik had een donkerbruin vermoeden dat u deze vraag ging stellen – en dat was op een borrel in mijn werkzame periode aldaar.

De heer **Van Dam**:

Hebt u ook zelf ervaring met dat soort trustkantoren, bijvoorbeeld op Curaçao?

De heer **Mol**:

Ik heb veel ervaring met MeesPierson Trust in die jaren. Dat was eigenlijk de ervaring die ik had.

De heer **Van Dam**:

U hebt geen ervaring met andere trustkantoren?

De heer **Mol**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Op een gegeven moment hebben banken afstand gedaan van de trustkantoren. Waarom was dat?

De heer **Mol**:

Dat is een vraag die u zult moeten stellen aan de verkoper, maar ik kan me er wel iets bij voorstellen. Ik denk dat het in veel gevallen relatief kleine bedrijfsonderdelen waren, waarbij het bedrijfseconomisch niet interessant

was om ze te houden. Ik denk dat er strategische overwegingen aan ten grondslag liggen. Wil je gewoon alleen bankieren en beleggen of wil je groot worden in de trustbusiness?

De heer **Van Dam**:

Toch heb ik inmiddels zicht gekregen op een aantal mensen die heel erg groot zijn geworden, ook in financiële en commerciële zin, in de trustwereld, dus ik vraag me af of dat nou zo'n enorm valide argument is.

De heer **Mol**:

Hoe bedoelt u?

De heer **Van Dam**:

Als ik u goed begrijp, zegt u dat je er eigenlijk niet zo veel geld mee kon verdienen en dat het dus beter is om je te focussen op iets waar je wel commercieel succes mee behaalt.

De heer **Mol**:

Dat was niet helemaal wat ik probeerde te zeggen. Ik probeerde te zeggen dat de trustactiviteit bij banken vaak relatief klein was, een klein onderdeel van de totale business. Als je dan strategisch gaat herijken en kijkt met welke business je verder wilt, waar je groot en succesvol in wilt worden en waar je beroemd om wilt zijn ... Maar nu ben ik aan het interpreteren, want ik heb die trustbedrijven niet verkocht vanuit de bank.

De heer **Van Dam**:

Dat weet ik wel, maar u hebt wel een aantal jaren – als ik het goed begrijp een jaar of drie – binnen MeesPierson gewerkt in het bancaire gedeelte, in hetzelfde pand als waar de trust zat.

De heer **Mol**:

Ja, correct.

De heer **Van Dam**:

U bent onze enige kans om eens te horen waarom destijds bank en trust uit elkaar zijn gegaan. Gelet op uw huidige positie in de bank, durf ik u daar toch ook wel wat breder over te bevragen dan wanneer u een lagere positie in die bank zou hebben.

De heer **Mol**:

Ja, maar ik was daar echt niet bij betrokken. Ik ben nooit onderdeel geweest van welk besluitvormingsproces dan ook om hoe dan ook een bedrijfsactiviteit te verkopen, en dus ook niet een trustafdeling.

De heer **Van Dam**:

Hebt u dan geen opinie in zijn algemeenheid – ik denk dat ik het dan zo moet formuleren – over hoe handig of onhandig het is om als bank ook een trustkantoor te hebben?

De heer **Mol**:

Ik gaf u een aantal redenen waarom trustkantoren zijn afgestoten.

De heer **Van Dam**:

U gaf me eigenlijk één reden en dat was dat het onvoldoende commercie opleverde.

De heer **Mol**:

Ja, en strategische heroriëntatie: waar wil je groot en beroemd in zijn? Misschien dat dit antwoord u helpt. Als ik naar onze eigen CDD-richtlijnen kijk, wordt een klant die wordt vertegenwoordigd door een trustkantoor, gekwalificeerd als een hoog risico. Dat brengt dan weer andere processen met zich mee. Er is een reden voor dat dat een hoog risico is, namelijk dat reputatierisico's inherent zijn aan die tak van sport. Ik kan gaan interpreteren, maar, nogmaals, ik was op geen enkele wijze bij besluitvorming betrokken.

De heer **Van Dam**:

Nee, dat is ons helder. Wat is dan het reputatierisico dat je loopt?

De heer **Mol**:

U hebt deze twee weken best veel mensen uit de trustsector gesproken.

De heer **Van Dam**:

Maar ik vraag het u.

De heer **Mol**:

Dat vraagt u aan de verkeerde persoon.

De heer **Van Dam**:

U noemt het, dat er een reputatierisico is. Dan vraag ik u wat de inhoud is van dat reputatierisico.

De heer **Mol**:

Ik heb u genoemd dat het in onze CDD-policy staat.

De heer **Van Dam**:

Sorry, die afkorting ken ik niet.

De heer **Mol**:

Customer due dilligence.

De heer **Van Dam**:

Oké.

De heer **Mol**:

Ook wel bekend als «know your client». Zodra een klant zich laat vertegenwoordigen door een trustkantoor, is het voor ons een hoog risico.

De heer **Van Dam**:

Dat in combinatie met «wat willen we nou zijn»? U moet vooral zekerheid uitstralen als bank, denk ik.

De heer **Mol**:

Ik denk dat klanten graag willen weten dat hun centen veilig staan. Dat lijkt mij de primaire eis die je aan een bankier moet stellen.

De heer **Van Dam**:

Oké.

De heer **Nijboer**:

Ik wil graag met u doorspreken over het fiscale beleid en fiscaal onoorbaar gedrag. Daar hebt u een hele documentatie over gepubliceerd. Wanneer is fiscaal gedrag onoorbaar?

De heer **Mol**:

Dat definiëren wij als het bewust doen van geen of onjuiste aangifte.

De heer **Nijboer**:

En verder kan alles door de beugel?

De heer **Mol**:

Ik ben geen fiscalist, maar de kern van fiscaliteit is dat je aangifte doet.

De heer **Nijboer**:

Dat klopt. Ik heb in uw fiscale toelichting een hele beleidspolicy gelezen: wat accepteren we wel en wat accepteren we niet. Die is wel iets breder dan dit.

De heer **Mol**:

Ik ken die policy uiteraard. Ik denk dat we daar twee dingen uit elkaar moeten houden, misschien wel drie. Die policy beschrijft hoe Van Lanschot zelf als instelling wil omgaan met haar eigen fiscaliteit. De policy beschrijft hoe wij om willen gaan met de fiscaliteit van onze producten en de policy beschrijft hoe wij om willen gaan met de fiscaliteit van onze klanten.

De heer **Nijboer**:

Precies. Ik heb het heel goed gelezen. Je moet het wel goed lezen om dat onderscheid te kunnen maken.

De heer **Mol**:

Dat ben ik met u eens.

De heer **Nijboer**:

Hoe wilt u daarmee omgaan, met uw klanten? We hebben het hier over vermogende klanten.

De heer **Mol**:

Het proces dat wij doorlopen, is wat ik u zojuist schetste. Wij willen eerst weten wie die klant is. Wij willen hem echt begrijpen en kennen, vaststellen dat de persoon echt is wie de persoon is. Dan willen wij graag de herkomst van het vermogen weten. Daar doen we gedegen onderzoek naar, zodat we echt kunnen vaststellen dat het vermogen dat er is daadwerkelijk daar vandaan komt waar de klant zegt dat het vandaan komt en dat het ook uit rechtmatige activiteiten komt. Als de klant beschikt over een structuur, willen wij die structuur snappen. Wij zeggen ook dat die structuur fiscaal oorbaar moet zijn. Dat wil zeggen dat de structuur moet leiden tot het doen van aangifte.

De heer **Nijboer**:

U hebt er ook percentages voor opgenomen, voor wat een rechter acceptabel vindt. U hebt de «should-grens» en de «will-grens», dat is als je eigenlijk zeker weet dat de rechter zegt: dit is appeltje-eitje, zo hoort het hier. Dan heb je «will», dat 90% kans is, en «should», dat 70% kans is. Dat hebt u heel precies gedefinieerd. Dit geldt voor de bancaire producten, maar dat hebt u ook voor uw klanten gedaan.

De heer **Mol**:

Ik ben het met u eens dat de notitie waarop u doelt niet uitblinkt in helderheid.

De heer **Nijboer**:
Nee, daarom vraag ik ernaar.

De heer **Mol**:
Juist het punt dat u aanstipt, richt zich op onze eigen bancaire producten.

De heer **Nijboer**:
Ja, precies. Ik heb de notitie wel goed begrepen, hoor. Die was inderdaad niet zo heel helder, maar ik heb goed begrepen dat dit op uw eigen bancaire producten ziet. Daar hebt u deze grenzen. Ik vraag u of u deze relatief strenge grenzen ook hanteert voor uw klanten.

De heer **Mol**:
O nee, wij hanteren veel strengere grenzen.

De heer **Nijboer**:
Nog striktere grenzen?

De heer **Mol**:
Ja. Het moet gewoon 100% correct zijn.

De heer **Nijboer**:
U hanteert striktere grenzen voor de klanten die u hebt dan voor de producten die u aanbiedt? Dat komt mij ook vreemd voor.

De heer **Mol**:
Van een product wil je, als het fiscale kenmerken zou hebben, weten wat het effect is van die fiscale kenmerken. Dat probeer je af te stemmen met de fiscus. Er kunnen zich situaties voordoen waarin dat met de fiscus niet lukt. Dan ga je fiscaal advies ophalen, zoals de notitie beschrijft. De fiscalist geeft dan een schatting van de kans dat de rechter het ingenomen standpunt volgt. Daar komt de 70% enzovoorts vandaan.

De heer **Nijboer**:
Ja, precies. Dat begrijp ik.

De heer **Mol**:
Dat is de productenkant. Aan de klantenkant is het eenvoudiger. We moeten weten wie de klant is en we moeten de herkomst van zijn geld kennen. Als er een fiscale structuur zou zijn of een internationale structuur, moeten we die snappen. Die moet fiscaal oorbaar zijn, dus dat betekent dat er een aangifte moet zijn. De rode lijn is die rode lijn.

De heer **Nijboer**:
U zegt dat u voor klanten graag echt met zekerheid wilt weten dat het ...

De heer **Mol**:
Absoluut.

De heer **Nijboer**:
U weigert ook weleens mensen waarbij u twijfelt?

De heer **Mol**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Gebeurt dat regelmatig?

De heer **Mol**:

Wij hebben in ons bedrijf een cliëntacceptatie en -exitcommissie. Daar komen de casuïstieken terecht die daar terecht dienen te komen. Dat zijn dus niet de reguliere casussen, maar casussen waar in elk geval twijfel is of een dilemma zou zijn. Die commissie heeft de afgelopen twee jaar zo'n 60 casuïstieken behandeld.

De heer **Nijboer**:

60 casuïstieken. Hoeveel zijn er afgewezen?

De heer **Mol**:

In de helft daarvan hebben wij actie ondernomen.

De heer **Nijboer**:

En dat betekent?

De heer **Mol**:

Afscheid nemen.

De heer **Nijboer**:

Oké. Was dat allemaal om fiscale redenen of om uiteenlopende redenen?

De heer **Mol**:

Fiscale redenen zijn denk ik de minderheid. Fraude, veroordeling, valsheid in geschrifte of er blijkt in het leuke buitenhuis toch een hennepkwekerij te zitten. Dat komt ook voor.

De heer **Nijboer**:

Dat komt u dan tegen en dat bespreekt u dan.

De heer **Mol**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Hoe komt u daarachter?

De heer **Mol**:

Wij doen onderzoek naar klanten. Dat gebeurt niet alleen als klanten binnenkomen, maar ook als klanten bij ons zijn. Daar hebben we databases voor, maar wij volgen klanten ook. Als een klant gedrag gaat vertonen dat wij niet van hem kennen, is dat voor ons een indicatie om hernieuwd onderzoek te doen. Dat is de manier waarop dit soort dingen naar boven komt.

De heer **Nijboer**:

Waar gaan ze naartoe als u ze afwijst? Weet u dat?

De heer **Mol**:

Dat is voor bepaalde klanten best lastig, denk ik.

De heer **Nijboer**:

Hebt u een netwerk? Wordt dat ergens bekendgemaakt? Zoveel banken zijn er immers niet in Nederland.

De heer **Mol**:

Niet dat ik weet.

De heer **Nijboer**:
U volgt het ook niet?

De heer **Mol**:
Nee.

De heer **Nijboer**:
U neemt afscheid en dan is het: redt u zich maar met uw vermogen?

De heer **Mol**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Is er een overgangstermijn als u afscheid neemt van iemand?

De heer **Mol**:
Het moet redelijk zijn, dus je moet iemand een redelijke termijn geven. Ik meen dat in onze algemene voorwaarden staat dat een redelijke termijn een maand is.

De heer **Nijboer**:
U neemt dan binnen een maand afscheid van mensen?

De heer **Mol**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
En dat lukt ook?

De heer **Mol**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Oké. Ik kom nu op Zwitserland, want daar hebt u een vestiging. Daar hadden we het zojuist al over.

De heer **Mol**:
Dat is correct.

De heer **Nijboer**:
België en Nederland begrijp ik. Vanwaar is Zwitserland ook een plaats van vestiging van Van Lanschot?

De heer **Mol**:
Zwitserland is van oudsher een financieel centrum voor vermogenden. Dat is erin gelegen dat mensen daar een tweede huis hebben of naartoe emigreren, dat ze het plezierig vinden om hun middelen buiten de Europese Unie te hebben of dat ze het plezierig vinden om hun geld in Zwitserse franken aan te houden. Dat zijn de redenen waarom mensen voor Zwitserland kiezen.

De heer **Nijboer**:
U doet ook aan internationale vermogensstructurering heb ik gelezen. Speelt Zwitserland daar een rol in?

De heer **Mol**:
Ik weet niet waar u dat hebt gelezen.

De heer **Nijboer**:

Dat staat op uw website. Ik zal eens even kijken.

De heer **Mol**:

Misschien dat er «international wealth management» staat. Dat is misschien terminologie, maar dat is toch net iets anders.

De heer **Nijboer**:

Dat zou kunnen. Dat is inderdaad wat anders. Er staat: via twee kantoren in Zwitserland biedt Van Lanschot als enige Nederlandse private bank zijn Nederlandse en Belgische klanten oplossingen op het gebied van internationale vermogensstructurering. Wat betekent dat?

De heer **Mol**:

Wij hebben alle klanten die gebruikmaken van een internationale structuur, geconcentreerd in Zwitserland. De reden daarvoor is dat het doorgronden van zo'n structuur, het echt goed begrijpen ervan, expertise vereist. Het komt bij ons relatief weinig voor. We hebben 22 kantoren in Nederland en 7 in België, dus je kunt die expertise niet op alle kantoren neerzetten. Wij hebben ervoor gekozen om die in Zwitserland te concentreren.

De heer **Nijboer**:

Dat is nog geen andere vermogensstructuur. Dat is uw eigen organisatie, toch?

De heer **Mol**:

Wij hebben besloten om onze klanten die gebruikmaken van een internationale vermogensstructuur, als klant te bedienen vanuit onze vestiging in Zwitserland.

De heer **Nijboer**:

Dat is dus wat anders dan het vermogen in Zwitserland onderbrengen?

De heer **Mol**:

Nee. Wij verdienen ons geld met beleggen, dus dat wordt belegd door mijn collega's in Zwitserland.

De heer **Nijboer**:

Oké. Heeft het fiscale voordelen om het daar te doen?

De heer **Mol**:

Dat hangt enorm van de klant af. Een klant kan in het buitenland wonen en ervoor kiezen om zijn vermogen in Zwitserland te laten beheren.

De heer **Nijboer**:

Dan heeft het fiscaal voordelen?

De heer **Mol**:

Dat durf ik u eigenlijk niet zeggen.

De heer **Nijboer**:

Waarom zou je het anders doen? Omdat je er woont?

De heer **Mol**:

Omdat je er woont of omdat je het plezierig vindt om het daar te doen omdat het een groot internationaal centrum is.

De heer **Nijboer**:

Ik begreep net dat er ook expertise zit en dat er ook in Nederland woonachtige mensen zijn die dat doen.

De heer **Mol**:

De meerderheid zijn Nederlanders die niet in Nederland wonen.

De heer **Nijboer**:

Die bij u klant zijn of die in Zwitserland klant zijn?

De heer **Mol**:

Die in Zwitserland klant zijn.

De heer **Nijboer**:

Die wonen in Zwitserland. Wonen ze ook in Monaco?

De heer **Mol**:

Monaco, Zuid-Frankrijk, Spanje, Malta, België.

De heer **Nijboer**:

En die doen dan in Zwitserland hun bancaire zaken, bij de poot van Van Lanschot?

De heer **Mol**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Gaat dat ook via afgezonderde particuliere vermogens? Is dat een bekende methode om dat te doen? Of is het allemaal eigendom van de mensen zelf, direct?

De heer **Mol**:

Het komt voor dat deze klanten gebruikmaken van een internationale structuur. Daarom zeg ik u ook dat wij dat hebben geconcentreerd in Zwitserland, juist om daar grip op te houden en omdat we daar de mensen hebben zitten die daar expertise op hebben.

De heer **Nijboer**:

Daar komt Van Lanschot ook de trustkantoren wat meer tegen, denk ik. U gaf zojuist aan dat u in Nederland niet zo veel met trustkantoren werkt. Ik denk dat dat er in Zwitserland toch meer zijn, als daar het structuurteam zit.

De heer **Mol**:

Dat vermoed ik, maar dat kan ik u niet met zekerheid zeggen.

De heer **Nijboer**:

U weet wel welke activiteiten in Zwitserland plaatsvinden, toch? Als daar de afgezonderde particuliere vermogens, vaak met een trust of met een ander vehikel ...

De heer **Mol**:

Ik ben niet betrokken bij Van Lanschot Zwitserland.

De heer **Nijboer**:

Een bank die in drie landen bekend is met een specialisatie daar ... U weet niet of daar veel met trusts wordt gewerkt of regelmatig met trusts wordt gewerkt, want «veel» is zo'n kwalificatie?

De heer **Mol**:

Ik kan u het antwoord geven dat ik u zojuist gaf: ik vermoed het, maar ik kan het u niet met zekerheid zeggen.

De heer **Nijboer**:

Komen uw klanten weleens in Zwitserland terecht?

De heer **Mol**:

Zelden.

De heer **Nijboer**:

U regelt dus niet vaak zaken via de Zwitserse vestiging?

De heer **Mol**:

Nee. Het komt voor, maar het is geen schering en inslag.

De heer **Nijboer**:

Wanneer komt het voor?

De heer **Mol**:

Vaak in emigratietrajecten.

De heer **Nijboer**:

Dan gaan mensen naar Zwitserland of naar de Europese landen die u zojuist noemde, en dat gaat via Zwitserland?

De heer **Mol**:

Ja, precies.

De heer **Nijboer**:

Dat is dus een fysieke reden om de zaken daar onder te brengen?

De heer **Mol**:

Ja. Het geeft keuzes. Laat ik het voorbeeld van zojuist, de ondernemer die zijn bedrijf heeft verkocht, aanhalen. Als hij in Nederland blijft wonen, wordt hij klant bij mij. Als hij besluit om in een van die landen te gaan wonen, om gebruik te maken van een internationale structuur en hij het toch plezierig vindt om bij Van Lanschot te bankieren, kan dat bij ons in Zwitserland.

De heer **Nijboer**:

Het was heel aantrekkelijk in het verleden geloof ik, om als ondernemer als je je zaak verkocht had in het buitenland te gaan wonen en na tien jaar ... Dat scheelde ontzettend veel belastingen. Klopt dat?

De heer **Mol**:

Eind jaren negentig begin jaren duizend was dat een veelvoorkomende structuur of situatie.

De heer **Nijboer**:

Daar hebt u ook veel mee gewerkt?

De heer **Mol**:

Ja. Veel van mijn klanten in mijn Antilliaanse jaren, in mijn Curaçaojaren, waren dit type klanten.

De heer **Nijboer**:

Die gingen dan weg en na tien jaar verviel de belastingclaim van Nederland. Dat was de wetgeving toen, toch?

De heer **Mol**:

Het was de Nederland-Antillen-Belgiëroute. De vennootschap werd inderdaad naar de Antillen verplaatst. Daar werd het dus belegd. Dat was het idee. De UBO verhuisde naar België en na tien jaar verviel de aanmerkelijkbelangclaim.

De heer **Nijboer**:

Precies. Die kon vrij fors zijn.

De heer **Mol**:

Die was 25%.

De heer **Nijboer**:

Precies. Van het vermogen dat in de bv zat.

De heer **Mol**:

Correct.

De heer **Nijboer**:

Hebt u daar veel mee gewerkt?

De heer **Mol**:

Ja, dat was de praktijk op Curaçao.

De heer **Nijboer**:

Ja, dat deed de praktijk op Curaçao.

De heer **Mol**:

Dat was de hoofdmoot van de praktijk op Curaçao. Er woonden ook mensen op Curaçao, de zogenaamde pensionado's. Daar deden we ook dingen voor.

De heer **Nijboer**:

Het meeste betrof Nederlanders in België, in zo'n dorp over de grens?

De heer **Mol**:

Dat was een groot gedeelte van de praktijk.

De heer **Nijboer**:

Zou u dat kwalificeren als belastingontwijking?

De heer **Mol**:

Nee.

De heer **Nijboer**:

Nee? De mensen woonden allemaal liever in België dan in Nederland?

De heer **Mol**:

Dat zijn hun persoonlijke motieven. Daar wil ik niet in treden.

De heer **Nijboer**:
Persoonlijke motieven kunnen ook fiscaal gedreven zijn natuurlijk.

De heer **Mol**:
Er werd hier gebruikgemaakt van de belastingregelgeving van het Koninkrijk. De inspecteur gaf hier een ruling op af. Dit was toen een volstrekt normale, gangbare en geaccepteerde praktijk.

De heer **Nijboer**:
En overbekend bij de mensen die er gebruik van maakten.

De heer **Mol**:
Overbekend.

De heer **Nijboer**:
Hij is wel dichtgeschroeid door de wetgever later.

De heer **Mol**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Wat vindt u daarvan?

De heer **Mol**:
De wetgever heeft dat recht.

De heer **Nijboer**:
Zeker, maar hebt u daar ook een opvatting over? U werkte daar veel mee en u vond dat staande praktijk.

De heer **Mol**:
Ik betaal belasting, net als u belasting betaalt. Mijn klanten betalen ook belasting. Ik heb, zowel als professional als als persoon, niet heel veel op met mensen die eindeloos de trukendoos opentrekken – belasting ontduiken is strafbaar, dus daar hoeven we het helemaal niet over te hebben – om die grootschalig te gaan zitten ontwijken. Over de definitie van «ontwijken» kunnen fiscalisten volgens mij een enorme boom opzetten.

De heer **Nijboer**:
Ja, daar hebben we lang over gesproken op deze plek. Dat hoeven we niet over te doen.

De heer **Mol**:
Dus ik begrijp eerlijk gezegd wel dat de wetgever dat heeft dichtgeschroeid.

De heer **Nijboer**:
Dat begrijpt u wel?

De heer **Mol**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Oké. Het woord is aan de heer Van Dam.

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Mol, het is mooi om ernaast te zitten en te kijken naar hoe u antwoord geeft op alle vragen. Het doet mij ergens een beetje denken aan een tangverlossing. Is het uw bewuste keuze om dit zo te doen? Of bent u zo? U geeft zo afgestemd antwoord op de vragen. Ik kan u een concreet voorbeeld geven.

De heer **Mol**:
Een tangverlossing?

De heer **Van Dam**:
De beantwoording komt voor mij zeer moeilijk tot stand. Als wij u bijvoorbeeld vragen naar de activiteiten van Van Lanschot in Zwitserland – u bent niet de grootste bank; dat hebt uzelf ook al aangegeven – dan vind ik het toch echt heel moeilijk om uw antwoord «dat vermoed ik, maar ik kan het niet met zekerheid zeggen» ... U verwijst toch ook mensen daarnaartoe? Dan hebt u toch zicht op wat daar gebeurt? Dit geeft mij een beetje het gevoel alsof u heel afgestemd antwoord geeft. Is dat ook uw bedoeling?

De heer **Mol**:
Het spijt me dat ik die indruk achterlaat.

De heer **Van Dam**:
Ik vraag gewoon naar uw intentie.

De heer **Mol**:
U stelt mij vragen en ik probeer daar naar eer en geweten en naar mijn beste kunde en kennis antwoord op te geven.

De heer **Van Dam**:
Maar leg het mij dan eens uit, want zo groot is Van Lanschot niet. Waarom hebt u dan geen zicht op wat er in Zwitserland gebeurt?

De heer **Mol**:
Omdat ik daar niet bij betrokken ben. Dat is niet mijn afdeling.

De heer **Van Dam**:
Maar het is wel ...

De heer **Mol**:
Ik heb ook niets te maken met België of met onze hypotheekafdeling.

De heer **Van Dam**:
Hoe kunt u mensen dan überhaupt doorverwijzen naar Zwitserland, als u echt niet weet wat daar gebeurt?

De heer **Mol**:
Omdat ik een paar dingen wel weet.

De heer **Van Dam**:
Ah!

De heer **Mol**:
Zal ik die met u delen?

De heer **Van Dam**:
Ja, heel graag.

De heer **Mol**:

Ik heb met u gesproken over ons CDD-proces. Het gaat om de volgende trap. Wie is de klant? Waar komt het vermogen vandaan? Als er een structuur wordt gebruikt, snappen we die structuur dan en is die fiscaal oorbaar? Als een klant gebruik wil maken van een internationale fiscale structuur, zullen wij hem altijd doorverwijzen naar Zwitserland. Die klant zullen wij in Nederland niet accepteren, omdat we dat in Nederland niet doen. Daar hebben we voor gekozen. We hebben ervoor gekozen om dat in Zwitserland te doen, omdat daar de mensen, de kennis en de expertise zitten om dit te doen. De eisen die voor Van Lanschot Zwitserland gelden, zijn identiek aan de eisen die voor Van Lanschot Nederland gelden. Daar geldt dezelfde CDD-policy, hetzelfde toezicht door interne controleafdelingen, compliance en juridische zaken.

De heer **Van Dam**:

Dus dat weet u wel?

De heer **Mol**:

Ja, want anders hebt u gelijk. Anders kan ik mijn relaties niet met een gerust hart doorverwijzen, wanneer dat voorkomt.

De heer **Van Dam**:

Maar u creëert voor mij echt een beetje het beeld alsof er een paar zwarte gordijnen hangen binnen Van Lanschot. Als je iemand doorverwijst naar België, gaat hij door het gordijn heen. Maar wat er achter dat gordijn is, weet u niet. Dat is het beeld dat dit bij mij oproept. Ik zeg het tegen u, want dan kunt u het misschien corrigeren als ik het verkeerd zie.

De heer **Mol**:

Het spijt me dat ik dat beeld oproep. Ik verkeer zelf in de veronderstelling dat ik de vragen open en eerlijk beantwoord.

De heer **Van Dam**:

O, dat zal best, maar daarom bevraag ik u ... Het is niet mijn intentie om u te verwijten dat u niet open of eerlijk zou zijn, maar het valt mij op dat u dat zegt. U bent directeur van Van Lanschot Nederland.

De heer **Mol**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Nee?

De heer **Mol**:

Ik ben hoofd van een afdeling.

De heer **Van Dam**:

Hoofd van een afdeling.

De heer **Mol**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Hoeveel niveaus zit u onder de directie?

De heer **Mol**:

Ik rapporteer aan de directie.

De heer **Van Dam**:
De directie.

De heer **Mol**:
Ja.

De heer **Van Dam**:
Maar wel binnen een bank met 22 kantoren. En dan zijn er – als ik het goed begrijp – nog twee of drie ... Hoeveel kantoren zijn er in België?

De heer **Mol**:
Zeven.

De heer **Van Dam**:
Zeven. En in Zwitserland twee. Kunt u zich voorstellen dat ik mij erover verbaas dat u zo weinig zicht hebt op datgene wat uw bedrijf op dit vlak in België en Zwitserland doet?

De heer **Mol**:
Ik kan u alleen maar schetsen wat mijn praktijk is en waar ik mij iedere dag mee bezig houd. Dat is wat ik u schets.

De heer **Van Dam**:
Goed. Ik wil het met u hebben over anonimiteit. Op de website van Van Lanschot staan mooie alinea's. Een daarvan eindigt met: «onze specialisten zetten graag voor u de mogelijkheden op een rij om uw vermogen te anonimiseren». Kunt u ons uitleggen wat daarmee wordt bedoeld?

De heer **Mol**:
Er zijn klanten die het vervelend vinden om publiek bekend te staan als vermogend. Ik heb al eerder de Quote 500 genoemd. Veel klanten vinden dat uitermate onplezierig. Veiligheid, erop aangesproken worden, de kinderen enzovoorts.

De heer **Van Dam**:
Dat begrijp ik.

De heer **Mol**:
Om maar weer met de ondernemer te komen die zijn bedrijf verkoopt en zijn geld in een bv heeft: met een enkele simpele blik op de Kamer van Koophandel zie je wie de aandeelhouder is van de vennootschap en hoeveel geld erin zit. En ja, wij krijgen de vraag hoe dat te voorkomen is. In Nederland is het mogelijk om een beleggingsfonds op te richten. De UBO blijft de UBO, de middelen blijven de middelen en de fiscale positie blijft de fiscale positie. Maar dit beleggingsfonds, een open fonds voor gemene rekening, hoeft niet te deponeren.

De heer **Van Dam**:
Kunt u mij exact uitleggen hoe die constructie in elkaar zit? Worden er bepaalde rechtspersonen gebruikt om dat voor elkaar te krijgen?

De heer **Mol**:
We moeten ervoor oppassen dat u mij gaat overvragen, want ik ben geen fiscalist. Ik ga u zeggen wat ik weet. In mijn beleving blijft ...

De heer **Van Dam**:
Maar u biedt wel anonimiteit aan op uw website.

De heer **Mol**:

In mijn beleving blijft de juridische entiteit de juridische entiteit. De bv blijft de bv en de nv blijft de nv. De fiscale positie blijft ook dezelfde. Er verandert helemaal niets aan de fiscale situatie. Er wordt een beleggingsfonds boven geplaatst, een open fonds voor gemene rekening. Dat is de aandeelhouder van de bv of de nv. Dat fonds hoeft niet te deponeren.

De heer **Van Dam**:

In welke rechtsvorm is dat fonds opgezet?

De heer **Mol**:

In de stichtingvariant.

De heer **Van Dam**:

Een stichting. Oké. Vanuit de vraagstelling die ik hier heb, zou ik kunnen denken dat het ook voor de fiscus geanonimiseerd wordt.

De heer **Mol**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Dat is niet de bedoeling?

De heer **Mol**:

Op geen enkele wijze. Nee.

De heer **Van Dam**:

Oké. Worden in dat soort aspecten ...

De heer **Mol**:

Dat zou fiscaal niet oorbaar zijn.

De heer **Van Dam**:

Nee. Oké. Ik vraag het maar even aan u. Worden in dat soort aspecten ook mensen door u naar Zwitserland verwezen? De wens om ...

De heer **Mol**:

Voor anonimisering bedoelt u?

De heer **Van Dam**:

Ja, de wens van ondernemers om ...

De heer **Mol**:

Nee, dat is niet nodig, want deze structuur in Nederland is prima voor dit doeleinde.

De heer **Van Dam**:

Oké. Hoe verhouden dit soort anonimiteitsacties zich tot antiwitwasregels en integriteitsvereisten?

De heer **Mol**:

Ik denk dat ze daardoor niet worden geraakt.

De heer **Van Dam**:

Nee?

De heer **Mol**:

De klant blijft de klant, de UBO blijft de UBO en de bv of de nv blijft de bv of de nv. De fiscale positie verandert niet en de aangifte wordt keurig gedaan en betaald. Het enige wat er gebeurt, is dat het niet zichtbaar is in de Kamer van Koophandel en dat de klant niet in de Quote 500 of een ander lijstje komt te staan.

De heer **Van Dam**:

Is dat fonds iets wat voor uw Nederlandse clientèle geldt?

De heer **Mol**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Krijgt u in Nederland ook mensen uit België op bezoek die bij u om advies vragen?

De heer **Mol**:

Nee, dat is nog niet voorgekomen.

De heer **Van Dam**:

Zij gaan in België naar Van Lanschot?

De heer **Mol**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Oké.

De **voorzitter**:

Ik kijk even of de andere leden nog vragen hebben. Het woord is aan mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

U vertelde dat u van de hoogvermogenden vanaf 10 miljoen, zoals die worden aangeduid, enkele honderden in portefeuille hebt. Moet ik dan denken aan 300, 600 of 900?

De heer **Mol**:

Minder.

Mevrouw **Leijten**:

Minder?

De heer **Mol**:

Minder.

Mevrouw **Leijten**:

Minder dan 300?

De heer **Mol**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

U hebt in de afgelopen twee jaar van 60 afscheid genomen. Dan neem ik voor het gemak ...

De heer **Mol**:

Nee, pardon, dat geldt voor de hele private bank Van Lanschot, dus voor het totale klantenbestand van Van Lanschot.

Mevrouw **Leijten**:

Oké. Ik dacht al: dat is een vrij hoog percentage.

De heer **Mol**:

Ja, dat zou zomaar 20% zijn. Dat is vrij hoog.

Mevrouw **Leijten**:

Ja.

De heer **Mol**:

Dat zou vrij hoog zijn.

Mevrouw **Leijten**:

Jazeker. U zei: op het moment dat we naar de klantacceptatie- en exitcommissie gaan, moet het gedrag van een klant veranderen. Waar moet ik dan aan denken?

De heer **Mol**:

Er loopt plotseling heel veel geld over de rekening of er wordt plotseling heel veel onttrokken.

Mevrouw **Leijten**:

Er wordt veel opgenomen?

De heer **Mol**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

En veel toegevoegd?

De heer **Mol**:

Bijvoorbeeld. En waarbij, als wij dat uitvragen, er een wat warrig antwoord komt. Er komen nieuwe aandeelhouders in de vennootschap of de vennootschap krijgt geheel nieuwe aandeelhouders. Dat zijn allemaal signalen die voor ons noodzaak zijn om het nog eens goed te bekijken en onderzoek te doen. Als het onderzoek geen heldere conclusie geeft, wordt zo'n casus ingebracht bij die commissie.

Mevrouw **Leijten**:

Ja. U hebt net aan ons, aan mijn collega, uitgelegd dat als je een bv of een nv hebt en je daar een aandeelhouder op zet, een beleggingsfonds in de vorm van een stichting, je eigenlijk geanonimiseerd bent, in ieder geval voor dat aspect waarover we in de afgelopen week regelmatig hebben gehoord, namelijk het buitenland, dat daarvoor interessant is. U legt uit dat dat niet nodig is en dat het gewoon in Nederland kan.

De heer **Mol**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

De Quote 500 is dus ook niet de Quote 500, constateer ik daaruit.

De heer **Mol**:

Ik maak dat blad niet. Ik doe ook niet dat onderzoek.

Mevrouw **Leijten**:

Nee. Maar hoe kijkt u er tegenaan dat er beleggingsadviseurs zijn die aan mensen die om privacyredenen komen, adviseren ... Fiscaal gunstig speelt bij uw klanten ook een rol – dat hebt u gezegd – maar zij zeggen voornamelijk: ik wil vanwege de privacy naar het buitenland. Als zij met zo'n advies van de belastingadviseur bij u komen, zegt u eigenlijk: dat is niet nodig; u blijft gewoon lekker hier.

De heer **Mol**:

Dat zou zomaar een antwoord kunnen zijn. Ik kom toch weer even terug op het volgende. We moeten weten wie de klant is en we moeten weten waar het vermogen vandaan komt. We moeten de structuur die de klant wenst, snappen en die moet fiscaal oorbaar zijn. Voor mij is het het plezierigst als de klant in Nederland blijft, want dan heb ik een klant.

Mevrouw **Leijten**:

Anders gaat hij naar Zwitserland?

De heer **Mol**:

Anders gaat hij naar Zwitserland of naar een andere instelling.

Mevrouw **Leijten**:

Hoeveel hoogvermogende particuliere Nederlanders zijn er in Zwitserland omdat ze een internationale structuur hebben?

De heer **Mol**:

Bij Van Lanschot bedoelt u?

Mevrouw **Leijten**:

Ja.

De heer **Mol**:

Ik ken de exacte cijfers niet, maar ik denk dat dat er ook ettelijke honderden zijn. Dat is vergelijkbaar met private office, met mijn afdeling.

Mevrouw **Leijten**:

Precies. Dus een even grote groep klanten?

De heer **Mol**:

Om en nabij. Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Kunt u aangeven over hoeveel miljoenen, of wellicht miljarden, het gaat bij private office?

De heer **Mol**:

Dat vind ik eerlijk gezegd concurrentiegevoelig. Ik vind het lastig om die vraag te beantwoorden. In ons jaarverslag staat dat de hele Van Lanschot Groep 70 miljard euro aan vermogen van klanten beheert.

Mevrouw **Leijten**:

Ja. En daarvan weten we dat de hoogvermogenden ...

De heer **Mol**:

Daarvan is – het klinkt misschien een beetje gek, maar u gaat mij wellicht 1 miljard links en rechts vergeven – 50 miljard van pensioenfondsen, verzekeraars en dat soort partijen en 20 miljard belegbaar van vermo-

gende particulieren. Dat is zowel Nederland, België als Zwitserland. Dat staat ook in ons jaarverslag.

Mevrouw **Leijten**:

Er is mij nog nooit gevraagd of ik iemand om een 1 miljardje wilde vergeven.

De heer **Mol**:

Mijn verontschuldigingen.

Mevrouw **Leijten**:

Nee hoor, dat was een grap van mijn zijde. Helder, voorzitter.

De **voorzitter**:

De heer Paternotte heeft nog wat vragen.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Mol, u hebt een heel helder verhaal. Het enige wat mij bijblijft – ik heb nog even geturfd – is dat u een aantal keer hebt gezegd: ik ben geen fiscalist. Dat klopt natuurlijk, maar u hebt tegelijkertijd gezegd dat u jarenlang in de Champions League van het vermogensmanagement hebt gespeeld in uw rol als CEO wealth management van de United Bank of Switzerland. U hebt er uiteindelijk voor gekozen om toch weer bij een Nederlandse bank aan de slag te gaan. Ik kan mij moeilijk voorstellen dat iemand die in de Champions League speelt, beperkte kennis heeft van de fiscale structuren waarmee deze zeer specifieke groep mensen te maken heeft. Begrijpt u mijn verwarring?

De heer **Mol**:

Laat ik het proberen toe te lichten. Bij UBS ging het om de Nederlandse privatebankingactiviteiten van UBS. Die zijn ontstaan uit een overname van UBS in Nederland. Dat was een portefeuille van Nederlandse particulieren en een aantal Nederlandse charitatieve instellingen die in Nederland werden beheerd door UBS. Dat ging om de Nederlandse fiscale wetgeving, met box 1, box 2 en box 3.

De heer **Paternotte**:

Uw hele mimiek suggereert: u moet zich daar niet al te veel bij voorstellen.

De heer **Mol**:

Ik denk dat dat zo is.

De heer **Paternotte**:

Hoe groot ... Waar hebben we het over?

De heer **Mol**:

Hoe bedoelt u?

De heer **Paternotte**:

Ik zal u niet aankijken op 1 miljardje meer of minder, maar om hoeveel ...

De heer **Mol**:

Ik werk daar niet meer, dus dat kan ik echt niet zeggen. Dat zou echt heel ongepast zijn.

De heer **Paternotte**:

Zo'n gewezen ondernemer die bij u komt, heeft natuurlijk een eigen kring van trusted advisers; dat zei u al. Daar zit vaak een fiscalist bij. Ik kan mij voorstellen dat dat een fiscalist is die Nederlandse ondernemers adviseert over bedrijfsactiviteiten. Dat is misschien niet iemand die per se verstand heeft van vermogensplanning.

De heer **Mol**:
Een fiscalist bedoelt u?

De heer **Paternotte**:
Ja, een fiscalist van een mkb'er.

De heer **Mol**:
De Nederlandse fiscale wetgeving met box 1, box 2 en box 3 is niet wild ingewikkeld. De fiscalisten die hier waren, vinden het misschien niet heel aardig dat ik dit zeg.

De heer **Paternotte**:
Het is geen Champions Leaguewerk?

De heer **Mol**:
In de Nederlandse situatie heb je vermogen in box 3, waarover je vermogensrendementsheffing betaalt, en/of vermogen in box 2, waarover je vennootschapsbelasting betaalt. Dan zijn er nog wat aftrekposten links en rechts en een woonhuis, maar dan heb je het wel ongeveer gehad.

De heer **Paternotte**:
Toen u op Curaçao zat, hebt u vaak meegewerkt aan de toenmalige Antillenroute, de Antillen-Belgiëroute die nu niet meer bestaat. U was daarbij niet de adviseur die dat opzette. Klopt dat?

De heer **Mol**:
Ik heb dat soort structuren nog nooit in mijn leven opgezet.

De heer **Paternotte**:
Nee. Maar u komt nu wel klanten tegen die eigenlijk op zoek zijn naar een manier om een groot deel van hun geld veilig te stellen. Wat is de belangrijkste bestaande structuur die daaraan kan bijdragen?

De heer **Mol**:
Dat komt op dit moment in mijn praktijk vrijwel nauwelijks voor. Of een klant besluit om in Nederland te blijven wonen en is onderworpen aan de Nederlandse fiscale wetgeving, of een klant besluit om te emigreren en heeft plotseling heel veel keuzes.

De heer **Paternotte**:
En veel mogelijkheden.

De heer **Mol**:
En voor die keuzes heeft hij een fiscalist nodig.

De heer **Paternotte**:
Andere mogelijkheden zijn er niet?

De heer **Mol**:
Ik zie ze niet.

De heer **Paternotte**:
Dank u wel.

De **voorzitter**:
De heer Van Dam heeft toch nog een vraag.

De heer **Van Dam**:
Als u weg bent, kunt u mij er niet meer bij helpen, dus ik stel mijn vraag nu nog maar even. Ik probeer te doorgronden – wij zijn een parlementaire ondervragingscommissie naar fiscale constructies – wat de essentiële rol is van de bankier bij dit soort zaken. Zou u die nog eens in een paar woorden voor mij kunnen samenvatten?

De heer **Mol**:
Ik denk dat de essentiële rol van de bankier is ... Een bankier heeft twee rollen: een rol naar de maatschappij en een rol naar de klanten toe. Ik ben een klantenmens, dus ik hoop dat u het goedvindt als ik met de klanten begin.

De heer **Van Dam**:
Prima.

De heer **Mol**:
We willen klanten ontzorgen. We zijn er voor behoud en groei van vermogen. Daarin willen we klanten begeleiden zo goed als we kunnen, met hun beleggingen en met hun fiscale positie in Nederland, samen met de mensen die ze om zich heen hebben. De maatschappelijke positie van de bank in deze context is de rol van poortwachter. Die rol nemen we uitermate serieus. We willen weten wie de klant is en wat de herkomst is van het vermogen. Als er een structuur is, dan willen we die snappen en beoordelen of die fiscaal oorbaar is. We doen continu klantonderzoek. Als er signalen zijn, onderzoeken we die. Als wat uit het onderzoek komt niet wenselijk is, brengen we het naar een hoger niveau, zodat er een besluit kan worden genomen. Dat is onze rol en die nemen we heel serieus.

De heer **Van Dam**:
Maar zit er voor de bank zelf ook een soort metarol boven in het kader van de betrouwbaarheid? Dat wat er ook gebeurt ... Tenminste, die indruk wekt u bij mij niet alleen door wat u zegt, maar ook bijna door u hoe zich presenteert. Is de betrouwbaarheid van de bank belangrijker dan het helpen van een individuele cliënt?

De heer **Mol**:
De betrouwbaarheid van de bank is alles, want als we niet betrouwbaar zijn, dan houdt het op. Dan houdt het op voor de maatschappij, maar dan houdt het ook op met klanten, want klanten zullen geen zaken met je willen doen als je niet betrouwbaar bent. «Betrouwbaarheid» is natuurlijk een moeilijk te definiëren begrip, maar het heeft te maken met hoe je balans eruitziet, of je fatsoenlijke mensen in dienst hebt, of je fatsoenlijke producten hebt die je voor een fatsoenlijke prijs aanbiedt, hoe je omgaat met klanten, of je duidelijk bent naar klanten, of je een duidelijke keuze hebt gemaakt voor de klantgroepen die je wilt bedienen en of je ervoor zorgt dat de klanten die daar niet bij passen niet jouw winkel inkomen.

De heer **Van Dam**:
Ik begreep uit een antwoord dat u gaf op een vraag van mevrouw Leijten dat uw grootste deel, het substantiële deel, institutionele beleggers zijn.

De heer **Mol**:
Van de Van Lanschot Groep.

De heer **Van Dam**:
Ja. Heeft betrouwbaarheid daar ook mee te maken? Is uw belang bij dat soort partijen eigenlijk niet groter dan bij de vermogende Nederlanders?

De heer **Mol**:
Ik denk dat het over de hele maatschappij gaat. Ik denk niet dat er een bovenliggende of onderliggende partij is. Ik denk dat het over de hele maatschappij gaat. We hebben al heel lang geleden de duidelijke keuze gemaakt om een uitermate betrouwbare, bijna saaie, partij te willen zijn, waar het fatsoenlijk bankieren is.

De heer **Van Dam**:
U zegt: de klant faciliteren. Ik heb het idee dat daar ook een deel fiscaal advies bij hoort, met uw juristen. Klopt dat?

De heer **Mol**:
Nee. We hebben financial planners in dienst. We hebben daar ook financialplanningsoftware voor. Als je met de klant gaat praten, vraag je naar zijn wensen en doelstellingen, of hij wil doorwerken of rentenieren, of het vermogen intact moet blijven voor de volgende generatie en of er nog andere bronnen van inkomsten zijn. De planning ziet erop dat je de klant gaat helpen om zijn doelen te realiseren. Ik ben nu 60; dit is mijn vermogen ...

De heer **Van Dam**:
Dat begrijp ik, maar ik hoorde u net zeggen – ik weet niet meer op wiens vraag dat het antwoord was – we leggen het aan de fiscus voor en als het moeilijk wordt, vragen we een notitie. Dat staat ook in uw ... Dan kom je op de «could», de «will» en de «should».

De heer **Mol**:
Nee, dat heeft te maken met de producten van de bank zelf.

De heer **Van Dam**:
Maar gaat u ten behoeve van uw cliënt, de vermogende Nederlander, ook zelf op pad richting de fiscus om uit te leggen hoe u het gaat doen?

De heer **Mol**:
Nee.

De heer **Van Dam**:
En wie doet dat dan wel als dat zou moeten gebeuren?

De heer **Mol**:
De fiscalist van de klant.

De heer **Van Dam**:
Tot slot. U bent van Van Lanschot. Hoeveel banken in Nederland bieden deze producten aan?

De heer **Mol**:
De grote banken: ABN AMRO, ING, de Rabobank, wij ... Er zijn nog andere partijen in Nederland, zoals UBS.

De heer **Van Dam**:

Ik bedoel de Nederlandse banken. Welke Nederlandse banken bieden dit aan?

De heer **Mol**:

Een andere partij is Insinger de Beaufort. Die is nu gefuseerd met Theodoor Gilissen. Dat is het bancaire landschap in dit segment.

De heer **Van Dam**:

En als u Van Lanschot daartussen moet plaatsen qua marktaandeel, hoe groot bent u dan?

De heer **Mol**:

Wij maken onszelf wijs dat wij nummer twee zijn.

De heer **Van Dam**:

Dat mag u mij ook wijsmaken. En wie is nummer één?

De heer **Mol**:

ABN AMRO.

De heer **Van Dam**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Mijnheer Mol, ik heb toch nog een paar vragen aan u. We hadden eerder vandaag ook al een poortwachter aan tafel. Die bleek een klant te hebben, het grootste mijnbouwbedrijf ter wereld, met een omzet van 185 miljard. Zij beheren daarvoor vennootschappen in Nederland, waar 1 miljard per jaar doorstroomt. Deze poortwachter was niet op de hoogte van het feit dat de voormalig Minister van Financiën dat mijnbouwbedrijf in Australië beschuldigt van belastingontwijking met een omvang van 5,7 miljard. Dat komt met één Google-search naar boven. Zou dat bij u kunnen voorkomen als het gaat over uw klantonderzoek?

De heer **Mol**:

Dat lijkt mij in deze casus best onwaarschijnlijk. We noemen dit in vakjargon een «politically exposed person». Daar bestaan databases voor. Dat geeft dus al een signaal.

De **voorzitter**:

Maar bent u nooit verrast? Hebt u nooit gehad dat u, nadat u een klant had geaccepteerd, door een simpele Google-search opeens ontdekte dat er van alles mis was?

De heer **Mol**:

Nee, maar je kunt wel gedurende de rit door een klant verrast worden. Er kunnen bij klanten activiteiten plaatsvinden – daarover had ik het net met u – die bij ons vragen oproepen. Dan gaan wij dat onderzoek hernieuwd doen. Maar wij proberen – en ik denk dat wij daar vrij goed in slagen – om het schoon te houden bij de poort.

De **voorzitter**:

Daar wil ik met u nog heel even op doorgaan. U hebt duidelijk de achtergrond en de passie van een belegger. Volgens mij ziet u het als uw belangrijkste rol om het vermogen nog groter te maken.

De heer **Mol**:
Absoluut.

De **voorzitter**:

Maar de vraag is wel waar dat vermogen exact vandaan komt en of er in de periode die daaraan is voorafgegaan, de totstandkoming van het vermogen, op een goede manier belasting is betaald.

De heer **Mol**:
Ik ben het helemaal met u eens.

De **voorzitter**:

Uit eerdere ondervragingen hebben wij meegekregen dat het bij de verkoop van bedrijven – dat is vaak aan de hand met de klanten die uiteindelijk bij u terechtkomen – interessant is om delen in het buitenland te stallen. Betekent het feit dat een deel van het vermogen van uw klant in het buitenland is gestald, voor u dat er sprake is van een internationale structuur?

De heer **Mol**:
Ja.

De **voorzitter**:

En zo'n klant behandelt u niet, want die gaat naar Zwitserland?

De heer **Mol**:
Correct.

De **voorzitter**:

In alle gevallen?

De heer **Mol**:
In alle gevallen.

De **voorzitter**:

Dus u doet alleen maar zaken met klanten in Nederland die hun volledige kapitaal in Nederland hebben ondergebracht?

De heer **Mol**:
Dat is correct. Maar er zit weleens een expat tussen die in Brazilië werkt.

De **voorzitter**:
Ja.

De heer **Mol**:

Er zitten weleens mensen tussen die in het buitenland wonen, maar ervoor kiezen om in Nederland te bankieren. Ik wil hier niet suggereren dat het 100% Nederland is, maar er is wel altijd een band met Nederland. Wij zullen een Nederlandse expat die voor drie jaar in Brazilië werkt wel snel als klant aannemen, maar een Braziliaan niet zo snel.

De **voorzitter**:

Weet u of er verschillen bestaan tussen Nederland en Zwitserland in het toezicht op de kwaliteit van het klantonderzoek?

De heer **Mol**:

Bij ons in ieder geval niet. De eisen die voor Van Lanschot Zwitserland gelden, zijn identiek aan de eisen voor Van Lanschot Nederland.

De **voorzitter**:

Maar ik vroeg naar het toezicht daarop, niet binnen de bank, maar daarbuiten.

De heer **Mol**:

Ah! De Nederlandse toezichthouder, De Nederlandsche Bank, houdt ook toezicht op onze Zwitserse entiteit. Daarnaast is er de Zwitserse FINMA, de Zwitserse toezichthouder, die er ook toezicht op houdt.

De **voorzitter**:

Is u bekend of er weleens problemen zijn geconstateerd bij uw Zwitserse vestiging als het gaat om de kwaliteit van het onderzoek naar bijvoorbeeld de herkomst van het vermogen van klanten?

De heer **Mol**:

Nee, dat is mij niet bekend.

De **voorzitter**:

Goed. Ik weet genoeg.

Voorzitter: Nijboer

De **voorzitter**:

Mijnheer Mol, we zijn aan het eind gekomen van dit verhoor. Ik sluit de vergadering.

Sluiting 18.14 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 15 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Niet-vastgesteld (gehoorde heeft geen gebruik gemaakt van het correctierecht)

Gehoord wordt: de heer Manders.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 9.31 uur.

De **voorzitter**:
Goeiemorgen, mijnheer Manders.

De heer **Manders**:
Goedemorgen.

De **voorzitter**:
U wordt gehoord als getuige door de parlementaire ondervragingscommissie die onderzoek doet naar fiscale constructies. U was directeur van HJC en vanuit die hoedanigheid wordt u gehoord. De focus zal voornamelijk liggen op belastingontwijking.

U wordt gehoord als getuige. U hebt ervoor gekozen de belofte af te leggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Manders de belofte af.

De **voorzitter**:
U staat nu onder ede.

We geven alle deskundigen en getuigen die we horen, de mogelijkheid een position paper in te dienen – dat heeft u niet gedaan – en om een openingsverklaring af te leggen. Daarvoor geef ik nu graag eerst de gelegenheid.

De heer **Manders**:
Dank u wel.

Wat ik graag aan u zou mededelen, is dat ik in januari 2014 ben aangehouden en sindsdien wordt berecht voor overtreding van de Wet toezicht trustkantoren en ook voor het vormen van een criminele organisatie samen met een trustkantoor. Dat betekent dat deze strafzaak erg nauw vervlochten is met het onderwerp waarover u mij gaat ondervragen. Ik wil u ook verzoeken om daar rekening mee te houden bij de vragen die u gaat stellen.

De **voorzitter**:
Dat is helder. Het was ons ook bekend dat er een strafzaak tegen u liep. Onze vragen zullen voornamelijk zien op het ontwijken van belasting en het dat mogelijk maken, voornamelijk voor mensen met minder

vermogend vermogen. Daar heeft u het een en ander over gezegd en ook het een en ander in gedaan. Het is ons dus bekend. Het is goed dat u dat aangeeft.

Wij zullen nu de vragen aan u gaan stellen. Mevrouw Leijten en de heer Bruins zullen dat in eerste instantie doen. Het is ook mogelijk dat de overige commissieleden u vragen stellen.

Ik geef voor de eerste vragen het woord aan mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

Dag, mijnheer Manders.

Hoeveel klanten had HJC?

De heer **Manders**:

HJC ... Laat ik het zo zeggen: door tussenkomst van HJC zijn in totaal naar schatting zo'n 7.000 à 8.000 rechtspersonen opgericht.

Mevrouw **Leijten**:

Dat was niet mijn vraag. Hoeveel klanten had HJC?

De heer **Manders**:

Daarvoor heb ik niet een getal in mijn hoofd, maar dat zal ongeveer hetzelfde zijn. Er zijn natuurlijk rechtspersonen met meerdere oprichters en het komt ook voor dat één oprichter meerdere rechtspersonen opricht. Maar gemiddeld genomen zal dat wel ongeveer overeenkomen.

Mevrouw **Leijten**:

Waar zijn die klanten nu?

De heer **Manders**:

Dat is een goede vraag. Een deel van deze cliënten is inmiddels ongetwijfeld geen cliënt meer. Dat wil zeggen: zij zullen nu geen structuur meer hebben, ze zullen nu geen band met een trustkantoor meer hebben. Een deel van hen zal wellicht nog steeds cliënt zijn van Freemont Group, waar HJC tot 2008 cliënten heeft geïntroduceerd. Een deel van hen zal nog steeds cliënt zijn van Sovereign Group, waar HJC cliënten heeft geïntroduceerd in de periode 2008, volgens mij eind 2008, tot medio 2010.

Mevrouw **Leijten**:

Wat is uw belang bij deze groepen?

De heer **Manders**:

Geen.

Mevrouw **Leijten**:

Klanten die u wierf ... Hoe ging dat? U maakte reclame. Stapt iemand uw kantoor binnen? Belt u? Hoe was het proces?

De heer **Manders**:

Ja nou, het was niet alleen reclame. Het was ook voor een groot deel mond-tot-mondreclame, omdat ...

Mevrouw **Leijten**:

Ik vroeg: hoe ging het?

De heer **Manders:**

Voor een deel was dat ook free publicity. Hoe dat ging? Als iemand ons belde of ons een bericht stuurde, dan nodigden wij de persoon in kwestie uit om langs te komen voor een gesprek op ons kantoor in Den Haag. Wij drongen er dan ook op aan dat deze potentiële cliënt zich liet vergezellen door een belastingadviseur of een accountant of een andere adviseur. Wij vroegen dan deze ondernemer – het gaat bijna altijd om ondernemers – om te vertellen wat zijn situatie is, wat zijn verleden is en wat zijn plannen zijn. Op basis van die informatie gingen wij dan doorvragen om volledig inzicht te krijgen in de bedoelingen en de doelen van de ondernemer in kwestie. Op het moment dat wij vonden dat we voldoende informatie hadden verzameld, gingen we op grond daarvan informatie geven over welke structuren van de trustkantoren waarmee HJC samenwerkte, het meest geschikt waren voor deze ondernemer. Welke structuren ...

Mevrouw **Leijten:**

Gaf u informatie of gaf u advies?

De heer **Manders:**

Dat is een lastige vraag die u stelt, want ook op dit vlak is het zo dat er sprake is geweest van een meningsverschil met een toezichthouder. Die zaak is waarschijnlijk wel van tafel, maar misschien ook niet. Dat betekent dat u nu een vraag stelt waarvoor geldt dat als ik daar een volmondig antwoord op geef, dat problematisch kan zijn. Op het moment dat ...

Mevrouw **Leijten:**

En toch staat u onder ede.

De heer **Manders:**

Ja. Dat betekent dat als ... Ik zal het proberen in het algemeen toe te lichten. Als u een vraag stelt die er eigenlijk op neerkomt dat u mij vraagt of ik schuldig of onschuldig ben, ... En ik geloof in mijn onschuld.

Mevrouw **Leijten:**

Dat vraag ik niet. Ik vraag of u advies gaf.

De heer **Manders:**

En ik geloof in mijn onschuld. Ik zeg volmondig: ik ben onschuldig. Vervolgens word ik tot mijn stomme verbazing toch schuldig bevonden. Dan kan ik niet alleen maar daarvoor worden veroordeeld, maar ook voor meineed. Dat betekent ...

Mevrouw **Leijten:**

Maar het is een beetje gek ...

De heer **Manders:**

Ik verwacht nog meer van dit soort vragen en vandaar dat ik er vrij uitvoerig op inga. Vandaar dat ik dit een heel lastige vraag vind. Ik wil er als volgt wel antwoord op geven.

Toen deze kwestie speelde, heb ik advies ingewonnen bij een advocaat die daarin gespecialiseerd is. Die advocaat heeft gezegd dat ik mij op het standpunt moet stellen dat er absoluut geen sprake is van advies maar van het geven van informatie. Hij vond dat ook een volledig pleitbaar standpunt en dat is dan ook het standpunt dat ik toen heb ingenomen en dat neem ik nog steeds in.

Mevrouw **Leijten**:

U gaf informatie aan ondernemers die wilden onderzoeken hoe zij een structuur konden gebruiken. Laten we het op informatie houden.

De heer **Manders**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

En dan? Brengt u ze ook in contact met degene die die constructies kan maken of maakte u ze zelf?

De heer **Manders**:

Nou ja, ik ben vanaf 1996 tot 2014 werkzaam geweest in deze sector. Gedurende die periode is de rol die ik heb gehad, heel vaak veranderd. Als u deze vraag nu aan mij stelt, kan ik daar geen antwoord op geven zonder dat ik het hetzij per periode ga toelichten wat het antwoord is of in ieder geval het voorbehoud maak dat het antwoord dat ik geef, over het algemeen wel zal kloppen maar dat dat dus in verschillende perioden net even anders lag of genuanceerd lag.

Mevrouw **Leijten**:

Ik was op zoek naar ... Er komt een klant bij u binnen. Die belt u. Die neemt zijn belastingadviseur mee. U zegt dat u hem informatie geeft. Zette u rechtspersonen in het buitenland op of gaf u ze de contacten voor degene die die opzette?

De heer **Manders**:

Ik zal uw vraag als volgt beantwoorden. Mijn rol was ... U hebt mij hier uitgenodigd als voormalig directeur van Haags Juristen College. Haags Juristen College B.V. heeft geopereerd van 2001 tot juni 2010. In deze periode was het zo dat de rol van Haags Juristen College B.V. de rol van rep office, representative office, was. Dat betekent: een rep office geeft informatie aan potentiële cliënten over de diensten die het hoofdkantoor biedt. Het hoofdkantoor was voor het grootste deel van deze periode HJC Cyprus en HJC Cyprus leverde trustdiensten. HJC Cyprus was een trustkantoor.

Op het moment dat een ondernemer informatie had gegeven over zijn situatie, zijn verleden en zijn plannen en vervolgens wij deze ondernemer informatie gaven over wat voor diensten het hoofdkantoor kon bieden, die voor hem aantrekkelijk waren, en die ondernemer besloot om daarop in te gaan en om een dergelijke structuur ook op te zetten, dan werd hij doorverwezen naar ons hoofdkantoor, naar HJC Cyprus. Daar werd hij dan cliënt en daarvandaan werden de trustdiensten geleverd.

Mevrouw **Leijten**:

In de informatie die wij hebben vergaard, staat dat HJC zelf stelt dat men meer dan 7.000 vennootschappen, trusts en andere rechtsvormen heeft opgericht. U ontwijkt hier het antwoord of u dat deed: dat deed uw hoofdkantoor. Wie werkten er op dat hoofdkantoor? Werkte u daar ook?

De heer **Manders**:

Nee. Dat wil zeggen: ik heb een heel korte periode inderdaad gewerkt voor het kantoor op Cyprus van HJC Cyprus. Dat was in de periode oktober 2013 tot januari 2014. In de periode daarvoor heb ik niet gewerkt voor het hoofdkantoor.

Mevrouw **Leijten**:

Waren de werkzaamheden van het hoofdkantoor in 2013 en 2014 hetzelfde als in 2008 en 2009?

De heer **Manders**:

Nee. Zoals ik al zei: er zijn aardig wat wijzigingen geweest over deze hele lange periode. Eind 2008 en in 2009 was het zo dat HJC samenwerkte met een trustkantoor, namelijk de Sovereign Group. Overigens, als ik zeg «HJC» dan kan dat heel veel betekenen, want er zijn heel veel vennootschappen geweest die hetzij «HJC» in de naam hadden, hetzij «Haags Juristen College» in de naam hadden. Dus in die zin is het eigenlijk niet heel precies om te spreken over «HJC». Dat kan van alles betekenen. Maar goed, u stelt de vraag als volgt. Ik ga daarin mee, maar ik wil dus wel aangeven dat het geen precieze aanduiding is. In de periode 2008–2009 heeft HJC zijn cliënten geïntroduceerd bij Sovereign Group.

Mevrouw **Leijten**:

Ik vroeg u naar de werkzaamheden van het hoofdkantoor op Cyprus.

De heer **Manders**:

Ja. Dat hoofdkantoor dat heeft ... Er zijn een aantal perioden geweest waarin er een hoofdkantoor op Cyprus was. In die perioden was het zo dat de werkzaamheden daarvan bestonden uit het oprichten en beheren van vennootschappen, het besturen van vennootschappen ...

Mevrouw **Leijten**:

Een trustkantoor.

De heer **Manders**:

... en ook het oprichten en beheren van stichtingen, ook wel van andere rechtsvormen, maar het leeuwendeel bestond uit vennootschappen en stichtingen.

Mevrouw **Leijten**:

Dat is een trustkantoor.

De heer **Manders**:

Uiteraard.

Mevrouw **Leijten**:

Toen u daar werkte, deed u dat ook.

De heer **Manders**:

U bedoelt in oktober 2013 tot januari 2014?

Mevrouw **Leijten**:

U vertelt zelf dat u daar werkte en mijn vraag was wat u toen voor werkzaamheden verrichtte. U legt uit dat het hoofdkantoor een trustkantoor is. Dus ga ik ervan uit dat u werkte als opzetter en mogelijkmaker van vennootschappen, stichtingen, trusts en welke entiteiten dan ook.

De heer **Manders**:

Ik ben ernaartoe gekomen met een speciale rol. Dat komt omdat er niet lang daarvoor een directiewijziging was geweest bij HJC Cyprus en die nieuwe directie had de zaak niet goed onder controle. Er werden veel fouten gemaakt en ik ben gevraagd om in oktober 2013 naar Cyprus te gaan om aldaar orde op zaken te stellen. Maar goed, dat heeft maar heel

kort kunnen duren. Zoals u weet: in januari 2014 kwam daar een abrupt einde aan.

Mevrouw **Leijten**:

Welke werkzaamheden verrichtte u op Cyprus?

De heer **Manders**:

Nou, dat begon ermee dat ik in kaart ging brengen waarom die problemen er waren, waarom er zo veel fouten werden gemaakt en waarom cliënten ontevreden waren. Toen ik dat eenmaal in kaart had gebracht, ben ik gaan kijken naar een oplossing. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat deze problemen worden opgelost, dat deze fouten niet langer worden gemaakt? Toen ben ik op zoek gegaan naar nieuwe mensen. De conclusie was eigenlijk dat het met de oude mensen die daar zaten, waarschijnlijk heel erg moeilijk ging worden om te komen tot een structurele verbetering. Dus ik ben toen nieuwe mensen gaan zoeken en gaan aantrekken om de rol van de oude mensen over te nemen.

Mevrouw **Leijten**:

Gaat het dan over ... De werkzaamheden van een trustkantoor zijn natuurlijk het beheren van entiteiten. Gaat het dan om mensen die optraden als directeur, trustee enzovoort, wat niet goed liep?

De heer **Manders**:

Inderdaad. Dingen liepen niet goed.

Mevrouw **Leijten**:

Wat liep er dan niet goed?

De heer **Manders**:

In mei 2013 zijn er twee nieuwe directieleden gekomen. Althans, een van de twee zou toen beginnen maar begon pas in juli omdat ze te maken had met een ziektegeval. Zij was de meest ervaren van de twee directieleden en zij ontbrak precies in de periode waarin het oude directielid was opgestapt en er dus juist heel erg behoefte was aan iemand die ervaren was. Die ontbrak en daarom ontstond er een chaos in die twee maanden. De tweede persoon die was aangetrokken, was veel minder ervaren en kon het in haar eentje niet bolwerken. Daarom ontstond er een enorme achterstand. Toen het meer ervaren directielid uiteindelijk pas in juli 2013 haar werkzaamheden oppakte, is zij er ook niet in geslaagd om de enorme achterstand die was ontstaan, voortvarend weg te werken.

Mevrouw **Leijten**:

Achterstand in wat?

De heer **Manders**:

Nou ja, gewoon in de werkzaamheden die een trustkantoor moet verrichten zoals het openen van bankrekeningen, het beantwoorden van correspondentie en alles wat er komt kijken bij een ...

Mevrouw **Leijten**:

Het doen van betalingen, het zorgen voor verplichtingen waardoor de stichtingen, de trustentiteiten, goed gemaskeerd zijn.

De heer **Manders**:

Nou ja, dat woord laat ik voor uw rekening.

Mevrouw **Leijten**:

Achterstand in welke ...? Het opzetten en beheren van entiteiten?

De heer **Manders**:

Nou ja, eigenlijk achterstanden in alles, alles wat er moet gebeuren of vrijwel alles.

Mevrouw **Leijten**:

Heeft dat klanten benadeeld?

De heer **Manders**:

Uiteraard.

Mevrouw **Leijten**:

Wat hebben die klanten daarmee gedaan?

De heer **Manders**:

Die trokken aan de bel. Die belden op en zeiden: tot voor kort waren we erg tevreden, maar sinds de oude directie is vertrokken, gaan dingen mis. Ik krijg geen reactie of veel te laat of er worden fouten gemaakt.

Mevrouw **Leijten**:

En dan belden ze dus naar het hoofd..., naar het kantoor in Den Haag, naar u.

De heer **Manders**:

Nou ja, dan belden ze in eerste instantie natuurlijk naar het hoofdkantoor zelf. Maar daar was juist het probleem. Daar vonden ze dat ze daar niet verder mee kwamen. Vaak hadden die mensen een heel positieve indruk gekregen van de groep door de gesprekken die ze hadden gevoerd op het kantoor in Den Haag. Daar hadden ze een vriendschappelijk contact ontwikkeld, een goede band ontwikkeld. Ze vonden het vaak ook jammer dat ze, als ze eenmaal besloten cliënt te worden, niet meer met ons te maken hadden. Op het moment dat het dan misgaat, gaat iemand natuurlijk denken: waar moet ik dan terecht? Als mijn klachten niet bij het hoofdkantoor worden opgelost, dan ga ik maar bellen met die vriendelijke mensen van wie ik destijds zo'n goede indruk had. Dan trokken ze ...

Mevrouw **Leijten**:

Zijn mensen hun geld kwijtgeraakt?

De heer **Manders**:

... bij ons aan de bel.

Mevrouw **Leijten**:

Zijn mensen hun geld kwijtgeraakt doordat het niet goed liep op Cyprus?

De heer **Manders**:

Mensen zijn geld kwijtgeraakt door de actie van het OM. Die heeft ervoor gezorgd dat het bedrijf van de ene op de andere dag platgelegd werd. Kijk, vertragingen zijn natuurlijk vervelend, maar vertragingen zijn over het algemeen wel op te lossen, zonder dat je daadwerkelijk geld kwijt raakt. Op het moment dat een organisatie gewoon helemaal platgelegd wordt, dan is er ook niemand meer om fouten te herstellen of om vertragingen goed te maken.

Mevrouw **Leijten**:

Op het moment dat u adviseert of informatie geeft over de organisatie waar u zelf orde op zaken moet stellen als het niet goed loopt en uiteindelijk blijkt dat daar dus onverantwoord is gehandeld, zo onverantwoord dat het Openbaar Ministerie langskomt, ligt het dan toch ook niet aan het advies of de informatie die u verstrekt hebt?

De heer **Manders:**

Ik denk niet dat het Openbaar Ministerie is langsgesproken door de fouten die zijn gemaakt vanaf de periode april/mei 2013.

Mevrouw **Leijten:**

Het ligt eerder.

De heer **Manders:**

Wat zegt u?

Mevrouw **Leijten:**

Dat ligt eerder.

De heer **Manders:**

Nou ja, ik heb wel ideeën over wat de werkelijke reden is dat het OM deze actie heeft uitgevoerd. Dat wil ik u ook wel vertellen als u dat op prijs stelt. Ik denk dat het heeft te maken ...

Mevrouw **Leijten:**

Nee, wij zijn nu op zoek naar feiten ...

De heer **Manders:**

Ja, natuurlijk.

Mevrouw **Leijten:**

... en constructies. Dus u kunt de Volkskrant wellicht bellen voor uw ideeën.

U zegt: ik verstrekte informatie, ik begeleidde ze door naar Cyprus, maar ik had niks te maken met Cyprus. En op het moment dat het misgaat op Cyprus ...

De heer **Manders:**

«Niks te maken» hebt u mij niet horen zeggen. Dat hebt u mij niet horen zeggen: ik heb daar niets mee te maken.

Mevrouw **Leijten:**

U had wel banden met Cyprus?

De heer **Manders:**

Uiteraard.

Mevrouw **Leijten:**

Dat was het trustkantoor van HJC Den Haag?

De heer **Manders:**

Nou, er was een groep. Die groep had een hoofdkantoor op Cyprus, althans voor een groot deel van die periode. Daarnaast had die groep ook een rep office in Den Haag.

Mevrouw **Leijten:**

U informeerde uw klanten, gaf ze advies, begeleidde ze naar Cyprus. Daar vond het daadwerkelijke trustwerk plaats. Hielp u uw klanten ook bij de aangifte die zij moesten doen bij de Belastingdienst?

De heer **Manders:**

Nee.

Mevrouw **Leijten:**

Dus u hield niet in de gaten of dat wat u opzette, ook daadwerkelijk legaal werd toegepast.

De heer **Manders:**

Het is ook niet gebruikelijk dat een trustkantoor de privéaangifte van zijn cliënten verzorgt. Uiteraard wel van de rechtspersonen die het trustkantoor bestuurt. Het is ook de verantwoordelijkheid van de bestuurder om aangifte te doen. Maar de privéaangifte van een ultimate beneficial owner wordt nooit door een trustkantoor gedaan, ook in ons geval niet.

Mevrouw **Leijten:**

U betoogde net dat u als HJC niet een trustkantoor was en dat u enkel informatie verstrekke. Dan lijkt het me dat u informatie verstrekke over het hele pallet. Wij hebben hier belastingadviseurs langs gehad die ons hebben uitgelegd dat zij ook structuren adviseren, maar ook betrokken blijven, ook bij de aangifte, om te zien of dat wat zij hebben geadviseerd, ook legaal wordt toegepast. U gaf alleen informatie en daarna hield het op?

De heer **Manders:**

HJC was ook geen belastingadvieskantoor.

Mevrouw **Leijten:**

Nee. Wat was het wel?

De heer **Manders:**

U trekt een vergelijking met belastingadvieskantoren, maar die vergelijking gaat niet op.

Mevrouw **Leijten:**

Nee. Wat was het wel?

De heer **Manders:**

Nou, dat heb ik u verteld. Het hoofdkantoor leverde trustdiensten. Het hoofdkantoor deed oprichtingen en beheer en bestuur van vennootschappen. Het rep office in Den Haag gaf informatie over de diensten die het hoofdkantoor leverde. Dat was de bedoeling. Dat was de intentie. Dat was hoe het systeem was opgezet. Uiteraard worden in iedere organisatie fouten gemaakt. In iedere organisatie gaan dingen niet altijd volledig volgens plan, ook hier niet. Maar dat was de opzet van de organisatie.

Mevrouw **Leijten:**

Wees u mensen erop dat wat u adviseerde, ook een overtreding van de wet is als niet wordt opgegeven dat de uiteindelijke schenking die gedaan wordt vanuit het buitenland, eigenlijk een schenking aan jezelf is?

De heer **Manders:**

Iedereen die cliënt werd van een van de trustkantoren waarmee HJC heeft samengewerkt, tekende een opdrachtformulier of meestal een aantal

opdrachtformulieren, per rechtspersoon één. Het formulier eindigde met een aantal bepalingen waarvoor de cliënt dus moest tekenen. Een van de bepalingen was dat de cliënt erop werd gewezen dat hij mogelijk de inkomsten uit deze rechtspersoon zou moeten aangeven in zijn woonland en dat hij zich dan ook moest verplichten middels ondertekening om dat ook daadwerkelijk te doen.

Mevrouw **Leijten**:
Opgeven aan de Belastingdienst?

De heer **Manders**:
Daar waar dat van toepassing is, uiteraard.

Mevrouw **Leijten**:
Maar u controleerde dat niet?

De heer **Manders**:
Nee, die macht hadden we natuurlijk ook niet om dat te controleren. Dat was ook niet onze taak, maar we wezen daar heel erg uitdrukkelijk op, niet alleen mondeling maar ook schriftelijk. Niet alleen wezen we erop, we lieten de cliënt er ook voor tekenen dat hij het begrepen had.

Mevrouw **Leijten**:
Dus mensen moesten tekenen voor informatie?

De heer **Manders**:
Om een rechtspersoon op te richten moest een opdrachtformulier ondertekend worden. Een van de bepalingen waarvoor getekend werd, was dat men zich ervan bewust was dat inkomsten uit de rechtspersoon mogelijk moesten worden aangegeven in het woonland. Men verplichtte zich dan ook in dat geval dat ook te doen.

Mevrouw **Leijten**:
U betoogt hier dat u alleen maar informatie gaf en dat het dan vervolgens naar Cyprus ging, maar u weet wel verdacht veel van hoe het dan werkte op Cyprus met die opdrachtformulieren. Had u die zelf gemaakt?

De heer **Manders**:
Nee. Die heb ik niet zelf gemaakt.

Mevrouw **Leijten**:
Had het kantoor dat zelf ontwikkeld?

De heer **Manders**:
Nou ja, zoals ik u verteld heb, hebben we met meerdere trustkantoren samengewerkt. Ieder trustkantoor had zijn eigen formulieren, maar in grote lijnen kwamen die met elkaar overeen.

De heer **Bruins**:
Mijnheer Manders, als ik u goed heb beluisterd, was HJC in Nederland niet een belastingadvieskantoor.

De heer **Manders**:
Klopt.

De heer **Bruins**:
Het was ook niet een trustdienstverlener?

De heer **Manders**:
Klopt.

De heer **Bruins**:
U gaf informatie. U was een informatiegever.

De heer **Manders**:
Ja, ik heb zojuist een nuance gemaakt. Ik heb gezegd: in iedere organisatie worden fouten gemaakt. In iedere organisatie komt het weleens voor dat dingen niet geheel volgens plan verlopen. Dat is hier ook zo geweest. U stelt mij nu dezelfde vragen opnieuw. Daarom herhaal ik de nuance maar opnieuw.

De heer **Bruins**:
In mijn wereld zou zoiets «een verkoper buitendienst» heten. Kan ik het daarmee vergelijken? U was verkoper buitendienst?

De heer **Manders**:
Nou, niet helemaal want een verkoper is over het algemeen ook gerechtigd om een bindende koopovereenkomst te sluiten en te ondertekenen.

De heer **Bruins**:
Oké. Dus u gaf alleen de informatie. Wie ging dan die overeenkomst aan? Dat was u niet. U gaf alleen informatie?

De heer **Manders**:
Ik heb zojuist verteld over de bestaande opdrachtformulieren. Op het moment dat iemand cliënt wilde worden ...

De heer **Bruins**:
Wie was dan de verkoper? Aan wie ...

De heer **Manders**:
Ik noem het een opdrachtformulier, maar meer precies heet het een application form. Dat betekent: een ...

De heer **Bruins**:
Een aanvraagformulier.

De heer **Manders**:
... aanvraagformulier. Dat betekent: de ondernemer die cliënt wilde worden, deed een aanvraag aan het trustkantoor. Dat kon dus ...

De heer **Bruins**:
Op Cyprus?

De heer **Manders**:
Ja. In het geval van Sovereign was dat ...

De heer **Bruins**:
Ja ...

De heer **Manders**:
... Sovereign Dubai, om precies te zijn. Hij deed een aanvraag bij het trustkantoor: ik wil graag dat jullie een rechtspersoon voor mij oprichten. Willen jullie dat voor mij doen? Hij tekende dat eenzijdig. Het trustkantoor

ging vervolgens onderzoek doen of het de cliënt wel wilde accepteren. Als het besloot de cliënt te accepteren, dan werd verzocht om betaling. Als de betaling was ontvangen, ging men de rechtspersoon oprichten en daarmee kwam de overeenkomst tot stand.

De heer **Bruins**:

Dus u gaf informatie over de mogelijkheid een aanvraag te doen bij andere rechtspersonen, in welke u geen belang had.

De heer **Manders**:

Nou, de vraag was meer of ik daar een belang in heb en dat heb ik niet. Maar het is niet zo dat ...

De heer **Bruins**:

Destijds?

De heer **Manders**:

Ja, maar dat betekent niet dat ik nooit een belang heb gehad in geen enkel trustkantoor. Dat heb ik niet gezegd.

De heer **Bruins**:

Nee.

U gaf informatie op basis waarvan mensen een aanvraag konden indienen bij bedrijven om daar een zakelijke relatie mee aan te gaan, een product te kopen, een dienst af te nemen. Had u op dat moment een belang in een van de bedrijven die zulke diensten aanboden en waarmee zo'n zakelijke relatie werd aangegaan?

De heer **Manders**:

Ik heb inderdaad een belang gehad, eigenlijk tot medio 2010.

De heer **Bruins**:

Dat is een soort van «wij van Wc-eend adviseren Wc-eend»? Wij geven informatie over Wc-eend, moet ik zeggen, mijnheer Manders.

De heer **Manders**:

Ik heb nooit een belang gehad in Sovereign Group, maar wel in andere trustkantoren. In die tijd was het ook één groep. Er was een groep ...

De heer **Bruins**:

U beval uzelf aan. Daar kwam het op neer.

De heer **Manders**:

Nou, ik zou het even iets anders willen uitdrukken.

Er was een groep. Die groep had een rep office in Den Haag en een hoofdkantoor op Cyprus.

De heer **Bruins**:

Er was een rep office in Den Haag.

De heer **Manders**:

U doet het voorkomen alsof de cliënt zich er niet van bewust zou zijn dat het één groep was en dat er dus werd aangeraden om met een andere vennootschap in dezelfde groep in zee te gaan, maar dat was helemaal geen geheim. Het was volledig open en transparant.

De heer **Bruins**:

Ik denk dat ik zojuist van u heb geleerd dat wanneer je informatie geven, advies geven en trustdiensten maar in verschillende rechtspersonen stopt die een moeder-dochterrelatie hebben, je juridisch een pleitbaar standpunt hebt, namelijk dat dat mag.

De heer **Manders**:

Nou ja, uiteraard zijn deze ...

De heer **Bruins**:

Want het mag niet bij elkaar. Dat bent u met mij eens. Volgens de wet mag advies geven en trustdiensten niet in een en dezelfde rechtspersoon plaatsvinden. Zoveel weet u wel van de wet.

De heer **Manders**:

Nee, ik weet niet of dat mag. Wat ik wel weet, is dat het niet was zoals wij onze structuren hadden opgezet.

De heer **Bruins**:

U had de verschillende takken van sport in een moeder-dochterrelatie gescheiden.

De heer **Manders**:

Nou, het waren in ieder geval vennootschappen in dezelfde groep. Ja.

De heer **Bruins**:

Ja, niet per se een moeder-dochterrelatie maar wel met dezelfde houdstermaatschappij ergens aan de top.

De heer **Manders**:

Ja, voor het grootste deel van de periode wel.

De heer **Bruins**:

Dank u wel.

Hebt u wel eens klanten geweigerd?

De heer **Manders**:

Ja.

De heer **Bruins**:

Wanneer weigerde u klanten, in welke situaties? Kunt u daar een voorbeeld van geven?

De heer **Manders**:

Nou ja, wij hadden het beleid dat er een bijzonder strikt onderscheid werd gemaakt tussen belastingontwijking en belastingontduiking.

De heer **Bruins**:

Ja, dat hebben we gelezen.

De heer **Manders**:

Wij stonden erop dat iedere structuur die werd opgezet voor een cliënt, het daglicht kon verdragen.

De heer **Bruins**:

Ja, dat gaat over de structuur, maar hebt u weleens ...? Het gaat mij hier om de cliënten.

De heer **Manders**:

Nou goed, daar hangt dat mee samen. Op het moment dat wij ... Wij wilden ons ervan overtuigen ... «Wij» bedoel ik dan eigenlijk heel erg breed: iedere vennootschap in de groep, maar ook iedere organisatie waar wij mee samenwerkten en ook iedere natuurlijke persoon daarin, was er volledig van doordrongen dat dit een essentieel onderscheid is. Alles was er ook op gericht om te voorkomen dat, wellicht onbewust, diensten zouden worden geleverd aan een cliënt die er wellicht een ander beleid op nahield, die niet dit onderscheid even belangrijk vond als wij het vonden.

De heer **Bruins**:

Dus u deed uitgebreid cliëntenonderzoek?

De heer **Manders**:

Ja, wij gingen ook heel uitgebreid doorvragen om te kijken wat de bedoelingen zijn. Wat zijn de intenties? Is het verhaal dat wij te horen krijgen, geloofwaardig? Komt het overeen met de documentatie? Dus op het moment dat wij ...

De heer **Bruins**:

Deed u ook zelf dat cliëntenonderzoek?

De heer **Manders**:

Deels. Dat betekent dat op het moment dat wij niet de overtuiging kregen dat de cliënt binnen dat profiel viel ...

De heer **Bruins**:

Maar waarom deed uw cliënt dat?

De heer **Manders**:

... de cliënt werd geweigerd

De heer **Bruins**:

Waarom deed u cliëntenonderzoek? U was toch alleen maar de informatiegever? Dat hebt u toch net gezegd?

De heer **Manders**:

Dat is waar. Tegelijkertijd is het wel zo dat wij face-to-facecontact hadden met deze ondernemers. Een aantal van hen vloog ook naar Cyprus of naar Dubai voor face-to-facecontact met de medewerkers van het trustkantoor aldaar. Maar dat deden ze niet allemaal. Er waren ook weleens grote groepen mensen die dat niet deden. Dat betekent dat het face-to-facecontact in die gevallen alleen plaatsvond tussen de medewerkers van het kantoor in Den Haag en de ondernemer in kwestie. Face-to-facecontact is natuurlijk bij uitstek een heel goede gelegenheid om iemand in de ogen te kijken en zijn gezichtsuitdrukking te zien terwijl hij zijn verhaal vertelt. Je kunt dan ook direct doorvragen. Op die manier – ergens zoals u dat nu aan het doen bent – kun je je een heel goed beeld vormen van iemands intenties.

De heer **Bruins**:

U deed dat cliëntenonderzoek ...

De heer **Manders:**

Dat was belangrijk en daarom was dat ook een onderdeel van die procedure.

De heer **Bruins:**

Ja, dank u wel.

U deed dat cliëntenonderzoek omdat u de ondernemers face to face zag. Kon het trustkantoor op Cyprus vertrouwen op dat cliëntenonderzoek? Gebruikten zij dat in de beoordeling van hun cliënten?

De heer **Manders:**

Het is meer en-en. Dus een van de elementen was ...

De heer **Bruins:**

Zij deden ook zelf nog cliëntenonderzoek?

De heer **Manders:**

Ja.

De heer **Bruins:**

Dank u wel.

Aan ieder financieel product zitten risico's. Dat hebben we gehoord in de verhoren in de afgelopen twee weken. Je hebt hoogrisicostructuren en laagrisicostructuren, hoogrisicoklanten en laagrisicoklanten. Aan de constructies die binnen uw of binnen de groep werden geadviseerd en ook werden gebouwd, zaten ook risico's. Nu hebt u in de krant gezegd dat het grootste risico aan die structuren er eigenlijk in zit dat klanten er zelf over gaan praten. Hoe hebt u dat nou bedoeld?

De heer **Manders:**

Ik kan me dat ook niet herinneren.

De heer **Bruins:**

U hebt gezegd: zolang de klanten maar niet praten over het feit dat ze in het buitenland vermogen gestald hebben, is het risico eigenlijk relatief klein. Ze moesten het vooral niet zelf gaan zeggen. Dat herinnert u zich niet?

De heer **Manders:**

Nee.

De heer **Bruins:**

Dan kom ik daar aan het eind misschien nog even op terug.

Werd er weleens advies gegeven aan cliënten om vooroverleg met de Belastingdienst te plegen?

De heer **Manders:**

Nou, dat was eigenlijk iets waar we wel over praatten. Dat wil zeggen: onderdeel van het gesprek was «hoe ga je hiermee om richting Belastingdienst?». Daarbij zijn er eigenlijk maar twee smaken: of je gaat van tevoren wel daarover in overleg of niet. Aan beide strategieën zitten voor- en nadelen. Die werden besproken, maar de keuze welke van de twee precies het beste was, was iets waar uiteindelijk de cliënt zelf een knoop over moest doorhakken.

De heer **Bruins**:

Gaf u daar advies over, om wel of niet vooroverleg met de Belastingdienst te plegen? In de groep?

De heer **Manders**:

Nee, maar we wezen wel op de voor- en nadelen van de beide opties.

De heer **Bruins**:

Maar het was uiteindelijk de strikte keus van de cliënt om dat wel of niet te doen.

De heer **Manders**:

Ja, inderdaad. Ja. Dat heeft ook te maken met het feit dat het meer iets persoonlijks is. Het is niet objectief. Een van de twee is niet beter dan de ander.

De heer **Bruins**:

Zijn sommige structuren vooraf afgestemd met de fiscus?

De heer **Manders**:

Dat kwam weleens een enkele keer voor.

De heer **Bruins**:

Oké.

Heeft HJC rulings gehaald voor vaststellingsovereenkomsten voor cliënten?

De heer **Manders**:

Niet dat ik weet.

De heer **Bruins**:

Maar cliënten hebben toch behoefte aan zekerheid?

De heer **Manders**:

Ja, dat wel, maar ...

De heer **Bruins**:

Het gaat om risicovolle structuren. Dan wil je toch zekerheid dat het koosjer is?

De heer **Manders**:

Ik begrijp precies wat u bedoelt.

De heer **Bruins**:

Nou, dat is mooi.

De heer **Manders**:

Maar er zit natuurlijk ook een nadeel aan het verkrijgen van die zekerheid en dat moet je tegen elkaar afwegen. Het nadeel ...

De heer **Bruins**:

Dat mag u uitspreken. Wat is het nadeel van zekerheid?

De heer **Manders**:

Het nadeel is dat als je vooroverleg gaat voeren met de fiscus, dat betekent dat je daar een heel deskundige belastingadviseur bij moet

inschakelen, niet de belastingadviseur om de hoek maar iemand die kennis en ervaring heeft met dit soort internationale truststructuren. Die zijn schaars. Die zijn duur. Als je vooroverleg gaat plegen met de fiscus, kun je verwachten dat daar heel erg veel tijd in gaat zitten. Daar gaan heel veel uren van die adviseur in zitten ...

De heer **Bruins**:
Dat kost veel tijd en geld.

De heer **Manders**:
... en dat kost gewoon heel veel geld. Dat is voor grote bedrijven helemaal geen issue, maar ik hield mij bezig met kleine en middelgrote ondernemers en dan is het wel een issue.

De heer **Bruins**:
Het resultaat van een ruling is altijd dat je toch in zekere mate belasting zult betalen, want dat stel je vast samen met de Belastingdienst.

De heer **Manders**:
Over het algemeen is dat zo, maar ...

De heer **Bruins**:
Dat kan een nadeel zijn.

De heer **Manders**:
... ook zonder ruling is dat zo. Dat klopt.

De heer **Bruins**:
Ik wil even een paar internationale structuren met u doornemen.

De private foundation in Panama. Die mag ook als doel hebben om uit te keren aan je eigen familie en dat kan belastingvrij. Die hebt u weleens geadviseerd?

De heer **Manders**:
Nou, er zijn inderdaad heel veel cliënten geweest die hebben gekozen voor het opzetten van een foundation in Panama. Dat klopt.

De heer **Bruins**:
Is dat nog steeds legaal in uw ogen of is er inmiddels regelgeving die ...?

De heer **Manders**:
Ik ben er natuurlijk al drie en een half jaar uit, maar toen ik mij nog wel bezighield met deze zaken, waren er nog steeds inderdaad mogelijkheden, volledig binnen het kader van de wet, om daar gebruik van te maken.

De heer **Bruins**:
De doorstroomvennootschap op Cyprus, zodat je maar 12,5% vennootschapsbelasting betaalt over de winst. Dat is de helft van hier. Hebben uw cliënten die weleens genomen?

De heer **Manders**:
Inderdaad zijn er heel veel ...

De heer **Bruins**:
Ja, dank u wel.

De heer **Manders**:

... rechtspersonen opgericht die waren gevestigd op Cyprus.

De heer **Bruins**:

De stichting via tussenholding op Curaçao? Ook weleens voorgekomen?

De heer **Manders**:

Ik kan mij eigenlijk niet herinneren dat we ooit een SPF op Curaçao ..., dat die ooit door een cliënt is opgezet. Dat zou kunnen, maar dat ... Het kwam weleens ter sprake als optie, maar ik kan me eigenlijk niet herinneren dat iemand daar daadwerkelijk voor gekozen heeft.

De heer **Bruins**:

Een stichting op Curaçao?

De heer **Manders**:

O sorry, ik dacht dat daar uw vraag zojuist over ging.

De heer **Bruins**:

Ja, dat kunt u niet ... O ja, dat is de stichting via tussenholding. Ja, precies.

De heer **Manders**:

Dat is de stichting particulier fonds.

De heer **Bruins**:

En die deed vervolgens een schenking aan familie of aan jezelf.

De heer **Manders**:

Ja, de foundation in Panama was eigenlijk een alternatief voor de stichting particulier fonds op Curaçao.

De heer **Bruins**:

Ik kom zo meteen nog specifiek op Panama, omdat de Panama Papers natuurlijk ook de aanleiding voor deze commissie waren.

De import-exportstructuur via Hongkong, dat je van jezelf koopt en jezelf een marge toebedeelt, zolang je dat maar niet laat zien. Dat is ook een structuur die uw klanten hebben gebruikt?

De heer **Manders**:

Nou, ik maak bezwaar tegen uw opmerking «zolang je dat maar niet laat zien». Het gaat erom dat ...

De heer **Bruins**:

Maar de structuur werd gebruikt. U mag mijn bijzin vergeten.

De heer **Manders**:

Zelden. Het kwam weleens ...

De heer **Bruins**:

Het kwam weleens voor.

De heer **Manders**:

... een enkele keer voor.

De heer **Bruins**:

Dank u wel.

En het voordeel van Dubai is dat er geen informatie-uitwisseling is. Dat is een groot voordeel van Dubai. U had Dubai ook al genoemd. Dat kwam ook voor in uw praktijk?

De heer **Manders:**

Volgens mij is het niet waar dat er geen informatie-uitwisseling is tussen Nederland en Dubai. Er is ook een verdrag gesloten tussen Nederland en de Verenigde Arabische Emiraten ter voorkoming van dubbele belastingheffing. Dat verdrag voorziet ook in informatie-uitwisseling.

De heer **Bruins:**

Ja, maar Dubai kwam voor?

De heer **Manders:**

Zeker, ja.

De heer **Bruins:**

Oké. Dan hebben we dat gehad.

U noemde al Panama. U kwam ruimschoots voor in de Panama Papers. Hoe zag uw samenwerking met Mossack Fonseca eruit?

De heer **Manders:**

Ja nou, er is een lange periode geweest ... Of lang? Het is, dacht ik, ergens in 2001 begonnen en heeft geduurd tot, ik meen, circa 2007. In die periode was het zo dat vrijwel alle rechtspersonen die werden opgericht, anders dan in Engeland en Cyprus, werden opgericht door Mossack Fonseca voor de cliënten van onze groep.

De heer **Bruins:**

Was u verbaasd over ... Ik weet niet of u het boek van Obermayer en Obermaier hebt gelezen over ...

De heer **Manders:**

Nee.

De heer **Bruins:**

... wat er gebeurde binnen Mossack. Was u verbaasd over de berichten in de krant?

De heer **Manders:**

Uhm ...

De heer **Bruins:**

Dat was een gerenommeerd bedrijf, hebt u ergens gezegd. Keurig ...

De heer **Manders:**

Zeker.

De heer **Bruins:**

Het leek allemaal keurig van buiten, maar van binnen bleken ze zich niet aan de regels te houden die ze aan de buitenkant zichzelf hadden opgelegd. Was u daar geschokt over?

De heer **Manders:**

Ik kan niet anders zeggen dan dat wij in de periode waarin wij hebben samengewerkt met Mossack Fonseca – dat is dus geëindigd circa 2007 –

Mossack Fonseca hebben leren kennen als een organisatie die zeer professioneel was, die zeer consciëntieus was, die zich zeer zorgvuldig hield aan de regelgeving, die afspraken nakwam en die stipt reageerde. En dat ook nog voor een redelijke prijs. Dus wij waren bijzonder tevreden met Mossack Fonseca.

De heer **Bruins**:

Uiteindelijk bleek uit de leaks dat Mossack Fonseca vermogen verborgen hield, vermogen van dictators, van wapenhandelaren, van moordenaars en van mensen die voor corruptie veroordeeld werden. Daarmee heeft Mossack Fonseca in feite onderdrukking en geweld en criminaliteit gefaciliteerd. U moet buitengewoon geschokt zijn geweest dat uw zakelijke relatie, waar u zo'n hoog beeld van had, zich met dit soort praktijken inliet.

De heer **Manders**:

Nou, ik geloof niet alles wat ik in de krant lees. De woorden die u kiest, zijn heel erg ongenueanceerd. Het zou allemaal waar kunnen zijn. Ik heb dat niet persoonlijk kunnen controleren, maar ...

De heer **Bruins**:

Dan moet u toch het boek lezen.

De heer **Manders**:

Wat zegt u?

De heer **Bruins**:

Dan moet u toch het boek lezen.

De heer **Manders**:

Wat zegt u?

De heer **Bruins**:

Dan moet u toch het boek lezen. Daaruit blijkt dat er bij Mossack Fonseca, hoewel het van buiten allemaal prima leek, zodra een klant op de sanctielijst kwam, intern werd overlegd van: «Zullen we hem schrappen als klant? Nee, laten we dat maar niet doen. Nee hoor, ga maar door.» Ik bedoel: dat kan toch niet?

De heer **Manders**:

Nou ja, ik ben failliet, maar als u mij het boek cadeau wilt doen, dan wil ik het heel graag lezen.

De heer **Bruins**:

Dat bied ik u graag aan. Heel leerzaam, denk ik.

Over de sanctielijst gesproken: ik neem aan dat u geen cliënten had die op de sanctielijsten voorkwamen.

De heer **Manders**:

Bij mijn weten is dat nooit voorgekomen.

De heer **Bruins**:

Mevrouw Leijten gaat door.

De heer **Manders**:

Oké.

Mevrouw **Leijten**:

U zegt dat u failliet bent. Wij lezen in de Volkskrant dat u rijdt in de auto van uw vrouw. U bent alles kwijt?

De heer **Manders**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

U adviseerde mensen over hoe ze in het buitenland hun vermogen konden wegzetten. Dat had een aantal redenen. Welke redenen had dat precies?

De heer **Manders**:

Nou, een belangrijk motie was natuurlijk fiscaal: proberen om zo veel mogelijk ...

Mevrouw **Leijten**:

Fiscaal, één.

De heer **Manders**:

... de belastingdruk omlaag te brengen binnen het kader van de wet. Een andere reden was vermogensbescherming.

Mevrouw **Leijten**:

Vermogensbescherming.

De heer **Manders**:

Een andere reden was estateplanning, dus het optimaal overdragen van vermogen aan de volgende generatie.

Mevrouw **Leijten**:

Als u daarover vanaf de jaren negentig adviseert, over de hele wereld contacten hebt, zelf eigenaar bent geweest van een organisatie die daarin bekwaam was, dan – u noemt zichzelf belastingontwikpingsdeskundige – hebt u dat niet voor uzelf geregeld?

De heer **Manders**:

Ja, het ... Laat ik vooropstellen dat ik dit werk niet alleen maar heb gedaan om een boterham te verdienen – dat natuurlijk ook – maar dat ik het werk met name heb gedaan uit idealisme.

Mevrouw **Leijten**:

Maar daar zijn we niet in geïnteresseerd. Ik vroeg u: vanuit uw idealisme, hebt u nou niet voor uzelf gezorgd? Hebt u vermogen in het buitenland staan op een andere naam?

De heer **Manders**:

Nee, dat heb ik niet.

Mevrouw **Leijten**:

In een trust, beheerd door een ander?

De heer **Manders**:

Nee, dat heb ik níet.

Mevrouw **Leijten**:

Dus de expert ... U beschreef ... U zei dat ... Ik weet niet wanneer het interview precies is gegeven, maar het stond vanochtend in de Volkskrant: het is handig om het vermogen zo weg te zetten, want stel je gaat scheiden, dan kan je ex-partner er geen claim op leggen. In uw geval bent u niet gescheiden, maar is er een Openbaar Ministerie dat er wellicht een claim op wil leggen. Dat hebt u niet voor zichzelf geregeld?

De heer **Manders**:

Ik moet mijn antwoord iets nuanceren. Zoals ik mijn curator ook heb geïnformeerd, heb ik een bankrekening op Cyprus waar nog een paar tientjes op staan en een bankrekening in Zwitserland waar nog een paar honderd euro op staan. Dus het is niet zo dat ik helemaal niets meer heb in het buitenland. Maar daar ligt dus faillissementsbeslag op en in die zin heb ik het niet. Ik heb daar geen beschikkingsmacht meer over.

Mevrouw **Leijten**:

U vindt belasting een vorm van diefstal.

De heer **Manders**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Met belastingen zorgen wij voor faciliteiten voor alle burgers.

De heer **Manders**:

Dat is een zienswijze.

Mevrouw **Leijten**:

Vindt u dat een legitiem doel van belastingen?

De heer **Manders**:

Nee.

Mevrouw **Leijten**:

Dus u woont nu in een sociale huurwoning, ...

De heer **Manders**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

..., mogelijk gemaakt ...

De heer **Manders**:

Mogelijk gemaakt?

Mevrouw **Leijten**:

... doordat anderen ...

De heer **Manders**:

(lacht) Dat vind ik wel heel erg cru.

Mevrouw **Leijten**:

Ja, u maakt daar wel gebruik van.

De heer **Manders**:

Sorry, dat vind ik wel heel erg cru. Sorry, de overheid neemt mij alles ...

Mevrouw **Leijten**:
Uw kinderen gaan naar school.

De heer **Manders**:
... af wat ik heb. De overheid neemt mij mijn huis af, zodat ik word gedwongen om in een sociale flat te gaan wonen en dan wilt u mij vertellen dat ik dankbaar moet zijn dat ze zo aardig zijn geweest om voor een sociale flat te zorgen?

Mevrouw **Leijten**:
Ho, ik heb niet gezegd dat u dankbaar hoeft te zijn.

De heer **Manders**:
Ik krijg een beetje een DDR-gevoel, moet ik zeggen, als u dat zegt.

Mevrouw **Leijten**:
Gaan uw kinderen naar school?

De heer **Manders**:
Dat klinkt zo van ... Dat is dezelfde redenatie die ook werd gebruikt door de bestuurders van de DDR. Zo van: «U hebt een opleiding genoten op kosten van de Oost-Duitse staat en nu wilt u vluchten. U bent asociaal.» Dat is de redenering die ik bij u hoor. Ik vind het schokkend dat u dit durft te zeggen.

Mevrouw **Leijten**:
Ik vroeg of u daar gebruik van maakte. Ik neem aan dat uw kinderen naar school gaan. Dat wordt betaald via belastinggeld. Vindt u dat een legitiem doel voor belastinggeld, onderwijs?

De heer **Manders**:
Nou, ik wil daar best antwoord op geven, maar ik zie niet in wat dat bijdraagt aan de waarheidsvinding van deze commissie. Ik wil u best zeggen hoe ik daarover denk. Kijk, de overheid ...

Mevrouw **Leijten**:
Nou, gisteren hadden wij hier een belastingadviseur en een hoogleraar die alles weten van de inkomstenbelasting, iets wat u ook pretendeert want u helpt, informeert en begeleidt klanten. Die zegt: natuurlijk moet je wel belasting betalen. Het zegt toch iets ...

De heer **Manders**:
Ik zal u vertellen hoe ik hierover denk.

Mijn visie is dat ieder mens recht heeft op zijn eigen lijf en goed en dat ieder mens mag doen en laten wat hij wil, zolang hij geen inbreuk maakt op andermans lijf en goed. Dat is een fundamenteel mensenrecht. Dat is het zelfbeschikkingsrecht. De overheid maakt daar inbreuk op. Zij doet dat op verschillende manieren, waaronder de militaire dienstplicht die nog steeds niet is afgeschaft en ook door middel van belastingheffing. Ik heb mijn brood verdiend met het adviseren van militaire dienstplichtigen bij het ontwijken van de militaire dienstplicht, omdat ik dat zag als een groot onrecht, een vorm van dwangarbeid, die werd opgelegd aan onschuldigen.

Mevrouw **Leijten**:
Oké.

De heer **Manders**:

Toen die werd opgeschoort, heb ik mijn aandacht verlegd naar belastingontwijking, omdat ik uit diezelfde principes ook vind dat belastingheffing een inbreuk is op het eigendomsrecht, het recht om te beschikken over de vruchten van je arbeid. De overheid heeft dat geld vervolgens de eerste paar duizend jaar gebruikt ter verrijking van de adel en de Koning. Daarna is men dat geld voor een deel gaan weggeven aan het volk. Men heeft cadeautjes aan het volk uitgedeeld om daarmee de belasting te legitimeren, maar die is daarmee niet gelegitimeerd. Je spreekt van roof als je eigendom je wordt afgenomen onder bedreiging van geweld, zonder dat je schade hebt toegebracht die je weigert te vergoeden en zonder dat je verplichtingen weigert na te komen die je vrijwillig bent aangegaan. En dat is precies wat de overheid doet. Als je belasting moet betalen volgens de regels die de staat oplegt en je doet dat niet, dan komen er mensen langs om je huis leeg te halen. Als je je daartegen verzet, word je als crimineel behandeld. Als je geen aangifte doet, word je max voor vier jaar in een hok opgesloten voor het niet doen van aangifte. Dat is hoe de staat aan haar geld komt. Zij doet dat door mensen te bedreigen met opsluiting in een hok. Ik heb er geen moeite mee als je dat doet met moordenaars, dieven, verkrachters, rovers en oplichters, maar als je dat doet met onschuldige mensen, die geen vlieg kwaad hebben gedaan, zoals bijvoorbeeld dienstplichten en belastingbetalers, dan is dat een heel groot onrecht. En tegen dat grote onrecht strijd ik. Daarom heb ik niet alleen een heel groot deel van mijn leven besteed aan het verspreiden van deze ideeën in de vorm van mijn politiek leiderschap van de Libertarische Partij, maar heb ik ook besloten om mijn carrière te wijden aan het in bescherming nemen van individuen tegen het onrecht dat de staat hen probeert aan te doen. En het feit dat een deel van dat geld niet wordt gebruikt door de politieke elite om haar eigen zakken te vullen maar dat een deel wordt gebruikt om cadeautjes uit te delen, waar we niet om gevraagd hebben, is geen legitimatie van roof.

Mevrouw **Leijten**:

Ik stel vast dat u veel geld hebt verdiend.

De heer **Manders**:

Dat stelt u helemaal niet vast, want dat kunt u helemaal niet weten. Dat ik er veel geld mee heb verdiend, spreek ik ook bij dezen tegen. Ik vind het ook heel raar dat u dat zegt. Hoe komt u daarbij?

Mevrouw **Leijten**:

U hebt geen geld verdiend met mensen adviseren onder de wet uit te komen?

De heer **Manders**:

Ik heb daar geld mee verdiend, maar ik heb daar niet veel geld mee verdiend.

Mevrouw **Leijten**:

Nee, want u hebt geen vermogen in het buitenland staan.

De heer **Manders**:

Nee, precies.

Mevrouw **Leijten**:

Ik ben klaar, voorzitter.

De **voorzitter**:

De heer Bruins heeft nog een aantal vragen.

De heer **Bruins**:

Mijnheer Manders, u hebt gezegd dat u het onrechtvaardig vindt dat u niet mag doen wat de grote kantoren wel doen en dat grote bedrijven wel toegang hebben tot structuren waar kleine ondernemers geen toegang tot hebben. U wilde die kleine ondernemers helpen. Het is toch zo dat u net als grote kantoren ook kleine ondernemers mag helpen aan legale structuren, zolang u uw klant goed kent, u een vergunning hebt, u adviseert volgens de processen die binnen de wet zijn en u alles binnen de regels inricht? Dan mag u toch hetzelfde als grote kantoren en mag u toch ook als multinationals belastingen structureren? Daar zit toch geen verschil tussen kleine en grote bedrijven?

De heer **Manders**:

Er is een verschil tussen gelijk hebben en gelijk krijgen. Uiteraard hebt u gelijk en in die zin heb ik ook gelijk. Ik heb gedaan wat u zojuist hebt beschreven. Ik ging ervan uit, aangezien ik mij aan de regels houd, naar beste vermogen en voor zover dat überhaupt mogelijk is met de honderdduizenden regels die in dit land zijn bedacht. Ik heb heel erg mijn best gedaan om die regels te bestuderen en mij daar ook aan te houden. Ik ging ervan uit dat als ik dat zou doen, de overheid dat ook zou doen. Dat bleek naïef te zijn.

De heer **Bruins**:

Uiteindelijk bent u arm en berooid achtergebleven, althans op dit moment, zo begrijp ik uit uw woorden van zojuist richting mevrouw Leijten.

De heer **Manders**:

Klopt.

De heer **Bruins**:

U hebt geen vermogen in het buitenland.

De heer **Manders**:

Dat klopt ook.

De heer **Bruins**:

U hebt dus voor uw klanten enorm goed gezorgd maar niet voor uzelf.

De heer **Manders**:

Nou ja, ik heb natuurlijk tegenwerking van de overheid ondervonden daarin. Tegenwerking op allerlei manieren en dat is heel erg schadelijk geweest.

De heer **Bruins**:

U bent een idealist, maar is het dan niet ook heel erg naïef om anderen wel te helpen maar niet goed voor uzelf te zorgen?

De heer **Manders**:

Of dat naïef is? Ja, daar ...

De heer **Bruins**:

Bent u een naïeve idealist?

De heer **Manders:**

Ja, daar zou u weleens gelijk in kunnen hebben, ja.

De heer **Bruins:**

U kruipt wat in de slachtofferrol. Daar heb ik niet zoveel mee, maar dat is uw keus.

U bent zelf berooid achtergebleven. U hebt een kerkhof van 700 kleine ondernemers achtergelaten. U weet ook niet waar ze nu zijn.

De heer **Manders:**

Nou ja, u zegt dat ik een kerkhof heb achtergelaten, maar ...

De heer **Bruins:**

Ja, dat zijn mijn woorden.

De heer **Manders:**

Ja, ik zou dat anders formuleren.

De heer **Bruins:**

Ja, u vindt dat de overheid een kerkhof heeft achtergelaten.

De heer **Manders:**

Uiteraard.

De heer **Bruins:**

Jaja, dat dacht ik al

De heer **Manders:**

U zegt: geen contact meer met ze. Dat komt, omdat ik ook een contactverbod opgelegd heb gekregen. Dat is niet mijn keus geweest.

De heer **Bruins:**

Uiteindelijk kwam de overheid bij u achter de voordeur kijken, omdat u het niet nodig vond om vergunningen aan te vragen voor trustdiensten. Waarom had u geen vergunning? Is dat omdat u vond dat u geen trustdiensten verleende?

De heer **Manders:**

Ja, nu komen we weer op een punt dat ik eerder al noemde. U stelt nu een vraag die zeer nauw verweven is met de strafzaak waarin ik ben verwikkeld. Ook hiervoor geldt ...

De heer **Bruins:**

Ik zal hem op een manier stellen dat u ...

De heer **Manders:**

... dat u mij nu eigenlijk vraagt om te zeggen of ik schuldig of onschuldig ben. Op het moment dat ik tegen u zeg dat ...

De heer **Bruins:**

Ik ga hem nu op een manier stellen zodat u, denk ik, wel antwoord kunt geven. U vindt het pleitbaar dat u geen vergunning had, omdat u in uw verdediging van mening bent dat u geen trustkantoor ...

De heer **Manders:**

Laat ik het zo zeggen: ik denk dat ik een heel erg sterk verweer heb in deze strafzaak ...

De heer **Bruins**:
Dank u.

De heer **Manders**:
... en dat ik heel veel vertrouwen heb in de goede afloop daarvan.

De heer **Bruins**:
Uhm ... Voorzitter, ik ben klaar met deze getuige.

De **voorzitter**:
De heer Van der Lee heeft nog een vraag.

De heer **Van der Lee**:
Mijnheer Manders, HJC Cyprus. Had dat kantoor een trustvergunning?

De heer **Manders**:
Dat is een goede vraag. Daar is niet een heel duidelijk ja of nee op te zeggen.

De heer **Van der Lee**:
Waarom niet?

De heer **Manders**:
Omdat HJC Cyprus een tijdlang een bestuurder heeft gehad met een trustvergunning.

De heer **Van der Lee**:
Wie was die bestuurder?

De heer **Manders**:
Haar naam, bedoelt u?

De heer **Van der Lee**:
Ja.

De heer **Manders**:
Haar naam was Papachilleos.

De heer **Van der Lee**:
En zij was bestuurder van HJC.

De heer **Manders**:
Zij was inderdaad bestuurder van HJC Cyprus.

De heer **Van der Lee**:
Wie was de aandeelhouder van HJC Cyprus?

De heer **Manders**:
Daarvoor zit ik even heel diep in mijn geheugen te graven, want het is niet zo dat er maar één aandeelhouder was. Het was een wat uitgebreidere structuur en ik weet niet meer precies hoe die eruit zag. Dus als ik nu antwoord geef, zou het kunnen zijn dat ik het verkeerde antwoord geef en dat kan ik beter niet doen.

De heer **Van der Lee**:

U zei eerder dat er een HJC Group was die eigenaar was van HJC Cyprus. Dat is niet zo?

De heer **Manders**:

HJC Cyprus is onderdeel van HJC Group, net als het kantoor in ...

De heer **Van der Lee**:

Ja, onderdeel ...

De heer **Manders**:

... Nederland ook onderdeel was van dezelfde groep.

De heer **Van der Lee**:

Ja. En wie stond er aan de top van de groep?

De heer **Manders**:

Nou, als u de moedermaatschappij bedoelt, waar beide vestigingen onder hingen, dan was dat HJC Cyprus Holding Limited of HJC Holding Cyprus Limited. Een van de twee: ik ben even vergeten wat de precieze volgorde was van de naam.

De heer **Van der Lee**:

En wie was daar de uiteindelijk gerechtigde van?

De heer **Manders**:

Nou ja, dat is door de ... We hebben het over een heel lange periode, zoals ik al zei, namelijk van 1996 tot 2014. Het is heel vaak gewisseld in die periode.

De heer **Van der Lee**:

Maar u bent een van de aandeelhouders geweest.

De heer **Manders**:

Er is een periode geweest waarin ik een van de ultimate beneficial owners was.

De heer **Van der Lee**:

Welke periode was dat exact?

De heer **Manders**:

Uit mijn hoofd was dat van circa 2000 tot eind 2007. Daarna ben ik ook nog wel ...

De heer **Van der Lee**:

Dus in de periode dat u hier in Nederland informatie gaf aan klanten, was u tevens belanghebbende van het kantoor op Cyprus.

De heer **Manders**:

Nou ja, in de periode tot – ik heb dat volgens mij ook al eerder gezegd – medio 2010 ben ik ook nog ultimate beneficial owner geweest van een van de vennootschappen en daarna niet meer.

De heer **Van der Lee**:

Maar u had dat belang?

De heer **Manders**:

In die periode wel.

De heer **Van der Lee**:
Rechtstreeks.

De heer **Manders**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
U vertelde ons over formulieren.

De heer **Manders**:
Een belang? Ik was ultimate beneficial owner en dat is niet helemaal hetzelfde.

De heer **Van der Lee**:
U vertelde ons over formulieren die klanten invullen. Gebeurde dat op uw kantoor?

De heer **Manders**:
Vaak, ja. Dat hoefde niet. Dat wil zeggen: cliënten konden dat ook thuis invullen en rechtstreeks opsturen naar het kantoor op Cyprus.

De heer **Van der Lee**:
Dus op uw kantoor tekenden klanten formulieren ...

De heer **Manders**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
... om een relatie aan te gaan ...

De heer **Manders**:
Dat kwam voor.

De heer **Van der Lee**:
... met een kantoor op Cyprus waarvan u de uiteindelijk belanghebbende was. En dat noemt u informatieverstrekking?

De heer **Manders**:
De primaire functie van een rep office is informatie geven, maar dat is niet uitsluitend de functie. Een andere functie is ook het verzamelen van informatie, het verwerken van informatie. We hadden inderdaad gewoon blanco formulieren, application forms, liggen ...

De heer **Van der Lee**:
Ik hoef dat niet meer te horen van u.

De heer **Manders**:
... die mensen konden invullen.

De heer **Van der Lee**:
U noemde een mevrouw, een bestuurder, van HJC Cyprus en zij beschikte over een trustvergunning. Wie had die vergunning afgegeven?

De heer **Manders**:
Ja, de autoriteiten op Cyprus.

De heer **Van der Lee**:

Was er ook sprake van toezicht op dat kantoor?

De heer **Manders**:

Uiteraard.

De heer **Van der Lee**:

In de periode dat u, denk ik, waarnemend directeur was van HJC Cyprus, hebt u toen contact gehad met de toezichthouder daar?

De heer **Manders**:

Er waren wel contacten inderdaad.

De heer **Van der Lee**:

Ja. Nou weten wij van een ander trustkantoor dat als je in Nederland een trustvergunning hebt en je hebt een kantoor bijvoorbeeld in Zwitserland, dat ook dat kantoor onder toezicht staat. Vond de toezichthouder op Cyprus dat het kantoor in Nederland ook onderdeel was en behoorde te vallen onder de trustvergunning van het kantoor in Cyprus?

De heer **Manders**:

Dat weet ik niet.

De heer **Van der Lee**:

Dat weet u niet?

De heer **Manders**:

Nee.

De heer **Van der Lee**:

U runde dat kantoor in Nederland en u weet niet of het bedrijf dat de trustdiensten verrichtte ...

De heer **Manders**:

In de periode dat ik ...

De heer **Van der Lee**:

... verplicht werd om ook aan de toezichthouder duidelijk te maken hoe de andere vestigingen van de groep opereerden.

De heer **Manders**:

In de periode dat ik het kantoor in Nederland runde, was er nog geen trustwetgeving op Cyprus. Er was nog geen vergunningstelsel ingevoerd, conform het vergunningstelsel dat in Nederland bestaat sinds in 2014 de Wet toezicht trustkantoren van kracht werd. Dat is ook op Cyprus ingevoerd, maar dat bestond nog niet in de periode dat ik leiding gaf aan het Nederlandse kantoor.

De heer **Van der Lee**:

Dus u vertelt mij dat de leidinggevende op Cyprus een trustvergunning had, maar dat was veel later. Was dat nadat u gestopt was met uw werk in Nederland?

De heer **Manders**:

Nou, ik ben niet helemaal gestopt met werken in Nederland, maar in de periode waarin ik leiding heb gegeven aan het Nederlandse kantoor, was dat vergunningstelsel er nog niet. Dat is pas daarna ingevoerd.

De heer **Van der Lee**:
Wanneer exact?

De heer **Manders**:
Wanneer het exact is ingevoerd?

De heer **Van der Lee**:
Ja.

De heer **Manders**:
Dat is in 2013 ingevoerd.

De heer **Van der Lee**:
Maar u bent in 2014 gestopt.

De heer **Manders**:
Ik ben in januari 2014 gestopt, ja.

De heer **Van der Lee**:
Dus wel overlap?

De heer **Manders**:
Ja.

De heer **Van der Lee**:
Dus had u ook moeten weten dat als een trustkantoor met vergunning opereert, ook de dochters geacht worden zich te houden aan de voorschriften.

De heer **Manders**:
Nou ja, überhaupt moet iedere vennootschap zich altijd aan de voorschriften houden. Ik begrijp niet precies wat u daarmee bedoelt.

De heer **Van der Lee**:
Nou ja, dat u als dochter van een groep het groepsbedrijf runt, de trust, en dat u dan toch ook een trustkantoor runt.

De heer **Manders**:
Sorry, kunt u die vraag nog een keer stellen?

De heer **Van der Lee**:
Als u een dochterbedrijf bent van een trustkantoor met een vergunning, dan bent u toch onderdeel van een trustkantoor?

De heer **Manders**:
Nou ja, in de periode dat het vergunningstelsel is ingevoerd en dus op Cyprus bestond, gaf ik geen leiding aan het Nederlandse kantoor.

De heer **Van der Lee**:
Volgens mij hebben we net vastgesteld dat er een overlap was.

De heer **Manders**:
Nee, sorry, dan hebben we elkaar verkeerd begrepen. Die overlap was in de periode oktober 2013 tot januari 2014. Dat is de periode dat ik op Cyprus zat.

De heer **Van der Lee**:

Precies op het moment dat u op Cyprus zat, is dat stelsel ingegaan. Was dat een reden voor u om naar Cyprus te gaan?

De heer **Manders**:
Nee.

De heer **Van der Lee**:
Hoe komt het nou dat het exact matcht met elkaar?

De heer **Manders**:
Het is ook niet exact. Dat vergunningstelsel is wel wat eerder ingevoerd dan dat ik naar Cyprus ging.

De heer **Van der Lee**:
Toch wel dus. Dus er is een overlap?

De heer **Manders**:
Nee, maar in die periode was ik geen bestuurder van het kantoor in Nederland.

De heer **Van der Lee**:
Ja, maar goed. Volgens mij is de beantwoording niet geheel consistent.

De heer **Manders**:
Wat dan niet? Wat klopt er niet aan volgens u?

De heer **Van der Lee**:
De ene keer zegt u dat er wel een overlap was in de periode dat er een vergunning was op Cyprus en het andere moment zegt u dat er geen overlap is.

De heer **Manders**:
Dan hebben we elkaar verkeerd begrepen.

De heer **Van der Lee**:
Ja, dat is duidelijk.

De heer **Manders**:
Ik heb op dat kantoor in Cyprus gezeten van oktober 2013 tot januari 2014. In die tijd bestond er al een vergunningstelsel op Cyprus. In die zin was er daar een overlap. Ik was bestuurder van het kantoor in Nederland tot medio 2010 en in die tijd was er nog geen vergunningstelsel op Cyprus en was er dus geen overlap.

De heer **Van der Lee**:
En wat deed u dan tussen 2010 en oktober 2013?

De heer **Manders**:
In die periode was ik zzp'er en leverde ik diensten, zowel aan het kantoor in Nederland als aan het hoofdkantoor.

De heer **Van der Lee**:
Ik ben klaar met deze getuige.

De **voorzitter**:
De heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Ik ga nog even door met HJC Cyprus. U gaf al aan dat gedurende het grootste deel van de tijd HJC Cyprus geen trustvergunning nodig had, omdat er geen stelsel was. Waren er wel eisen waar de trustdiensten van HJC Cyprus aan moesten voldoen?

De heer **Manders**:

Nou ja, uiteraard moesten de kantoren zich houden aan de wetgeving, zowel op Cyprus als in Nederland. Dat spreekt voor zich. Is dat wat u bedoelt?

De heer **Paternotte**:

Algemene wetgeving, maar niet specifieke wetgeving voor de trustdiensten die HJC daar verleende?

De heer **Manders**:

Als u de Wet toezicht trustkantoren bedoelt, dan ... Is dat waar u op doelt? Een dergelijke wet bestond toen nog niet op Cyprus, althans: die is pas in 2013 ingevoerd.

De heer **Paternotte**:

U noemde een mevrouw met een Griekse naam.

De heer **Manders**:

Papachilleos.

De heer **Paternotte**:

Ja, en die had een vergunning.

De heer **Manders**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Wat voor vergunning was dat?

De heer **Manders**:

Een trustvergunning, een vergunning om trustdiensten te verlenen.

De heer **Paternotte**:

Wanneer had ze die?

De heer **Manders**:

Wat zegt u?

De heer **Paternotte**:

Wanneer had ze die?

De heer **Manders**:

Toen het vergunningstelsel werd ingevoerd, heeft ze direct die vergunning aangevraagd en gekregen.

De heer **Paternotte**:

Dus dat is eigenlijk van 2013 tot ... Tot wanneer?

De heer **Manders**:

Nou ja, zoals u weet is het kantoor gesloten in januari 2014.

De heer **Paternotte**:

Dus die heeft een aantal maanden een trustvergunning gehad?

De heer **Manders**:

Nou, die heeft ze ongetwijfeld nog steeds. Dat weet ik niet, maar dat neem ik aan. Maar HJC Cyprus hield op te bestaan in januari 2014.

De heer **Paternotte**:

Ik vraag dat eventjes, omdat het voor ons goed is om te weten hoe dat nou gaat bij een kantoor dat dus ... U stelt zich op het standpunt dat het kantoor informatie verstrekke. Ik zal daar niet verder op doorgaan, maar u hebt in 2005 in de krant weleens gezegd: «Wij nemen geen criminelen als klant aan en ook geen mensen die de boel tillen. Ook al heb ik zelf geen bezwaar tegen belastingontduiking, dat doen we niet.» U zei ook hoe u dat zeker wist. In het gesprek met de heer Bruins gaf u aan dat dat kwam, omdat u mensen uitnodigde en ze dan in de ogen keek. U had daarbij een soort blauweogenprincipe.

De heer **Manders**:

Nou nee, ik heb gezegd dat het een van de checks was, maar ...

De heer **Paternotte**:

Wat waren de andere checks?

De heer **Manders**:

... het was niet de enige check.

De heer **Paternotte**:

Wat waren de andere checks?

De heer **Manders**:

Nou, voor een deel was dat natuurlijk het wettelijk voorgeschreven onderzoek naar de identiteit, de legitimatiebewijzen en de adresbewijzen. Die moesten origineel zijn dan wel gelegaliseerde kopieën zijn. Dat werd ook face to face gecheckt: ben jij wel degene die jij zegt te zijn? Als er sprake was van rechtspersonen, dan moesten daarnaast ook die rechtspersonen gedocumenteerd zijn. Er moesten dus uittreksels zijn, oprichtingsstukken en stukken waaruit bevoegdheden bleken. Daarnaast deden we ook ander onderzoek, bijvoorbeeld door gewoon in een zoekmachine een zoekterm in te voeren om te bekijken wat we dan zouden tegenkomen.

De heer **Paternotte**:

Dus is deze persoon wie hij zegt te zijn? De identiteit vaststellen. Waar woont hij? Waar wonen de rechtspersonen die van deze persoon zijn? En Google.

De heer **Manders**:

Nou ja, ook het doorvragen. Iemand vertelt zijn verhaal en je vraagt dan door om te kijken of de antwoorden die je krijgt, wel consistent en geloofwaardig zijn en of ze passen binnen het profiel. Daar waar er aanleiding voor is, vraag je ook om documentatie om het een en ander te onderbouwen.

De heer **Paternotte**:

Ik snap het. Daarna verwees u die mensen door naar Dubai of Cyprus. Waren er nog andere plekken?

De heer **Manders**:

Nou ja, Sovereign Group had vestigingen in 26 landen, maar we deden met name zaken met de vestiging in Dubai, maar ook met de vestiging op Cyprus.

De heer **Paternotte**:

Is een klant die u doorverwees, daarna weleens geweigerd door HJC Cyprus?

De heer **Manders**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Op basis van wat voor redenen was dat?

De heer **Manders**:

Nou ja, ik kan me niet alle gevallen meer precies herinneren, maar het ging meestal om ... iemand kwam kort gezegd niet door het onderzoek heen. Vervolgens is er onderzoek gedaan en kwam men iets tegen wat reden was voor zorg, wat ... Daarop werd doorgevraagd en ...

De heer **Paternotte**:

Wat voor redenen zijn dat dan?

De heer **Manders**:

... daar kwam dan geen bevredigend antwoord uit.

Nou ja, een concrete casus die ik me kan herinneren, is dat iemand ... Er werd onderzoek naar iemand gedaan over wie in de pers was geschreven dat hij ... In de pers werd de beschuldiging geuit dat hij de belangen van beleggers zou hebben benadeeld. Daar is hij toen mee geconfronteerd. Hij heeft toen zijn advocaat een brief laten schrijven, waarin die advocaat aankondigde om juridische stappen te ondernemen tegen de pers wegens deze beschuldigingen, want hij ontkende dat volmondig. Ondanks dat zijn advocaat van een zeer gerenommeerd kantoor een brief schreef waarin hij zei «we gaan stappen ondernemen tegen de pers, want dit is laster» is toch besloten om niet met deze cliënt in zee te gaan.

De heer **Paternotte**:

Is door Sovereign Trust Dubai weleens een cliënt geweigerd, nadat u die hebt doorgestuurd.

De heer **Manders**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Gebeurde dat vaak?

De heer **Manders**:

Nee, dat kwam niet vaak voor, maar ...

De heer **Paternotte**:

Wat is niet vaak?

De heer **Manders**:

Wat zegt u?

De heer **Paternotte**:
Wat is niet vaak?

De heer **Manders**:
Ik kan me ... Het is minstens één keer gebeurd. Waarschijnlijk is het wel vaker gebeurd, maar ...

De heer **Paternotte**:
Minstens één keer. Wat was er toen aan de hand?

De heer **Manders**:
Dat is het geval dat ik u net beschreven heb.

De heer **Paternotte**:
Dat was Dubai?

De heer **Manders**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Oké. Maar ik vroeg u naar Cyprus. Zijn daar weleens cliënten geweigerd die u had doorgestuurd?

De heer **Manders**:
Ja. Inderdaad.

De heer **Paternotte**:
Gebeurde dat vaak?

De heer **Manders**:
Nee, niet vaak, maar dat kwam wel voor.

De heer **Paternotte**:
Dat kwam weleens voor?

De heer **Manders**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Hoe vaak kwam dat voor?

De heer **Manders**:
Nou ja, ik kan me in ieder geval een paar gevallen wel herinneren. Maar ... Ik weet het niet precies meer.

De heer **Paternotte**:
Kunt u nu zeggen op basis van de Google-search en de checks die daar hebben plaatsgevonden, dat u inderdaad nooit criminelen hebt geholpen?

De heer **Manders**:
Nou ja, dat kun je nooit 100% zeker weten want er zijn natuurlijk mensen die bijzonder goed zijn in het verborgen houden van dingen die ze graag verborgen willen houden. Maar we hebben er in ieder geval altijd alles aan gedaan om dat te voorkomen.

De heer **Paternotte**:
U hebt er alles aan gedaan om dat te voorkomen?

De heer **Manders**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
U had het er net over dat u heeft gekeken in de telefoongids waar iemand woont en dat u ...

De heer **Manders**:
Telefoongids?

De heer **Paternotte**:
U hebt het adres gecontroleerd.

De heer **Manders**:
Neenee, adresbewijzen. Bij adresbewijzen moet u zich voorstellen een bankafschrift ...

De heer **Paternotte**:
Oké.

De heer **Manders**:
..., een rekening van een energiebedrijf of een uittreksel uit het bevolkingsregister.

De heer **Paternotte**:
Een bankafschrift, een rekening energiebedrijf. U hebt een Google-search op internet gedaan.

De heer **Manders**:
Er moesten dus twee adresbewijzen worden geleverd in origineel of gelegaliseerd afschrift.

De heer **Paternotte**:
Hebt u gekeken of iemand op een sanctielijst stond?

De heer **Manders**:
Dat is wel gebeurd wanneer dat mogelijk was.

De heer **Paternotte**:
Dat was niet altijd mogelijk?

De heer **Manders**:
Nou, uhm ... U stelt mij nu ook vragen die met name zien op de activiteiten van het trustkantoor zelf. Ik heb u in het begin van dit verhoor verteld dat mijn rol een andere was. Ik leidde niet het trustkantoor. Ik leidde het kantoor in Den Haag.

De heer **Paternotte**:
U was van 2000 tot 2007 de begunstigde van de hele groep, waar het trustkantoor onder viel en ...

De heer **Manders**:
Ik was een van de ultimate beneficial owners, heb ik gezegd.

De heer **Paternotte**:
...waar uiteindelijk ook het kantoor in Den Haag onder viel.

De heer **Manders**:

Ja, dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Ik heb het nu over het cliëntenonderzoek dat u deed op het rep office in Den Haag, de representatie in Den Haag.

De heer **Manders**:

Oké. Daar werd niet een sanctielijst gecheckt.

De heer **Paternotte**:

Daar werd geen sanctielijst gecheckt?

De heer **Manders**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

En dat was vanaf Cyprus niet altijd mogelijk?

De heer **Manders**:

Uhm ... Nou ... Goed, ik weet niet precies hoe het onderzoek er daar uitzag, maar wat ik wel weet, is dat een van de checks die zijn gedaan ... Althans, men had wel bepaalde bronnen die men kon raadplegen, maar de precieze details moet ik u schuldig blijven.

De heer **Paternotte**:

Ik zeg dat natuurlijk, omdat u eigenlijk wel een bijzonder geval bent omdat u er met uw dienstverlening, informatie geven, nooit echt een geheim van hebt gemaakt dat u dat deed. U hebt spotjes uitgezonden op Business News Radio. U hield seminars in het land over die dienstverlening en u hebt hier ook het grootste deel van de tijd met een blijde glimlach op het gezicht uw verhaal zitten te vertellen, met uitzondering van de paar minuten dat u uw idealen aan het toelichten was. U hebt ook wel gezegd dat u dat deed, uw dienstverlening, om te voorkomen dat geld naar improductieve ambtenaren gaat en dat het in plaats daarvan bij productieve ondernemers blijft.

Dus, voor zover het toezichthouders ...

De heer **Manders**:

Sorry, improductief? Contraproductieve ambtenaren.

De heer **Paternotte**:

Contraproductief. Ah, sterker nog.

Voor zover toezichthouders daar niet actief handhaven, hebt u in ieder geval zelf de aandacht getrokken. Zijn er nou ook concullega's of concurrenten die eigenlijk hetzelfde deden als u, dus informatie verschaffen over de zaken die u deed, fiscale structuren, en die daaraan publiekelijk wat minder aandacht besteden?

De heer **Manders**:

Die wat deden?

De heer **Paternotte**:

Die eigenlijk min of meer hetzelfde deden als u, min of meer dezelfde informatieverschaffing en dienstverlening deden als u, maar daar minder aandacht voor trokken.

De heer **Manders**:

Ja, er zijn door de jaren heen heel veel copycats geweest van de HJC-formule, maar de meeste daarvan was meestal geen lang leven beschoren.

De heer **Paternotte**:

Er zijn veel copycats geweest?

De heer **Manders**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Waarom was hun geen lang leven beschoren?

De heer **Manders**:

Ja, ik heb daar nooit een onderzoek naar gedaan. Ik neem aan dat ze gewoon niet zo professioneel waren, maar dat is meestal de oorzaak als ...

De heer **Paternotte**:

Uiteindelijk blijven er geen concurrenten over?

De heer **Manders**:

Nou ja, er zijn zoals u weet vele honderden trustkantoren, maar ...

De heer **Paternotte**:

We hebben net natuurlijk vastgesteld dat u het standpunt inneemt dat u geen trustkantoor bent.

De heer **Manders**:

... wij hadden natuurlijk een bepaalde formule.

De heer **Paternotte**:

Ik ben juist op zoek naar ...

De heer **Manders**:

Niet in Nederland, maar ...

De heer **Paternotte**:

Ja, ik heb het nu even over uw dienstverlening in Nederland, want dat is uiteindelijk het domein waar wij het meeste over te zeggen hebben. Daarbij verschaft u informatie in gesprekken met mensen. U bent geen belastingadvieskantoor, geen trustkantoor. Had u in die rol ...? Had u anderen die min of meer hetzelfde deden?

De heer **Manders**:

Ja, mij zijn weleens berichten ter ore gekomen dat er weer een copycat was opgedoken, maar ik heb me daar nooit echt in verdiept of daar onderzoek naar gedaan.

De heer **Paternotte**:

Hebben die ooit op dezelfde manier als u geprobeerd in de belangstelling te staan, in de media te komen?

De heer **Manders**:

Nou, als dat zo was, zou ik dat waarschijnlijk onthouden hebben. Dus dat denk ik niet.

De heer **Paternotte**:

Het bijzondere is dat u hier een van de mensen bent – de anderen zijn vooral mensen van officiële trustkantoren – die veel voorkomen in de Panama Papers. U zegt eigenlijk allemaal over Mossack Fonseca: mijn ervaringen ermee zijn uitstekend. Professionele dienstverlening. Heeft Mossack Fonseca ooit moeilijk gedaan over een verzoek van u om een vennootschap op te richten?

De heer **Manders**:

Nou ja, moeilijk gedaan? Zo zou ik dat niet noemen. Ze hadden natuurlijk te maken met wet- en regelgeving waar ze zich aan moesten houden. Dat is natuurlijk altijd tijdrovend en dat levert altijd administratieve lasten op, maar dat kan ik Mossack Fonseca niet aanrekenen.

De heer **Paternotte**:

Hebt u ooit gemerkt dat zij bij herhaling vroegen om documenten die lastig te verkrijgen waren? Hebben zij u vragen gesteld die veel tijd kosten om te beantwoorden?

De heer **Manders**:

Nou ja, de contacten met Mossack Fonseca liepen natuurlijk vooral via het hoofdkantoor. Dus ... Dat wil niet zeggen dat ik daar nooit iets van heb meegekregen, maar u stelt nu uw vragen alsof het zo zou zijn dat die contacten met name met mij zouden hebben plaatsgevonden en dat is niet zo.

De heer **Paternotte**:

U hebt er vast wel weet van, want u hebt eerder ook kunnen aangeven dat u de dienstverlening hebt ervaren als buitengewoon professioneel.

De heer **Manders**:

Ja, natuurlijk. Op het moment dat het niet goed loopt, gaat natuurlijk de telefoon rinkelen door mensen die ontevreden zijn. Dat gebeurde niet bij Mossack Fonseca. Ook van het hoofdkantoor kreeg ik altijd te horen dat men tevreden was over de dienstverlening.

De heer **Paternotte**:

De klanten hebben nooit geklaagd over de lastige vragen die Mossack Fonseca stelde en het papierwerk dat daarmee gemoeid was?

De heer **Manders**:

Natuurlijk stelden ze lastige vragen, want dat doen alle trustkantoren, maar dat kun je hen niet aanrekenen. Dat komt vooral doordat ze zich moeten houden aan de regelgeving.

De heer **Paternotte**:

Ik weet genoeg, voorzitter.

De **voorzitter**:

De heer Van Dam.

De heer **Van Dam**:

Ik wil nog op twee punten u wat vragen stellen.

Hoeveel mensen werkten er nou op dat hoofdkantoor op Cyprus?

De heer **Manders:**

Nou, ook daarvoor geldt dat dat heel erg heeft verschild, ...

De heer **Van Dam:**

Hoeveel mensen werkten daar op het hoogtepunt?

De heer **Manders:**

... maar op het hoogtepunt werkten er 25 mensen in Cyprus.

De heer **Van Dam:**

Hoeveel?

De heer **Manders:**

25.

De heer **Van Dam:**

25? Dat was op het hoogtepunt?

De heer **Manders:**

Ja.

De heer **Van Dam:**

Jaja, 25. Oké.

Een andere vraag die ik heb. We hebben het erg gehad over uw perspectief, over hoe ú naar de materie kijkt. Ik wilde eens even het perspectief van uw klanten verkennen. Mag dat?

De heer **Manders:**

Ja?

De heer **Van Dam:**

U zat met uw Juristen College in Marlot, meen ik, Park Marlot.

De heer **Manders:**

Het was het koetshuis van landgoed Marlot inderdaad.

De heer **Van Dam:**

Voor diegenen die Marlot niet kennen: kunt u omschrijven hoe het eruitziet daar?

De heer **Manders:**

Het is een landgoed op de grens van Den Haag en Wassenaar, net nog in de Gemeente Den Haag. Het is inderdaad gelegen in een heel mooi park met heel veel groen. Het landhuis is wat je verwacht van een klassiek wit landhuis.

De heer **Van Dam:**

Dus als ik als slager aan het einde van mijn loopbaan ... Ik weet inmiddels dat ik niet biefstukken hak maar dat ik die moet snijden; dank voor de mail uit het land die ik inmiddels hierover heb ontvangen. Als ik daar dan kom, rijd ik met mijn Jaguar over dat landgoed naar uw koetshuis toe. Toch?

De heer **Manders:**

Ja? Zo zou je het kunnen beschrijven.

De heer **Van Dam**:

Dan parkeer ik hem daar en dan ga ik een trapje op, denk ik, en dan doet u de deur voor mij open.

De heer **Manders**:

(lacht) Nee, ik deed niet zelf de deur open!

De heer **Van Dam**:

Nee? Oké.

Hoeveel mensen had u daar werken?

De heer **Manders**:

Op het hoogtepunt waren dat ongeveer zeven mensen.

De heer **Van Dam**:

Ongeveer zeven mensen.

Dan kwam ik daar. Ik kwam niet voor een cursus – dat heb ik ook wel gezien: met die chesterfieldstoelen – maar ik kwam gewoon om mijn casus te bespreken. Hoe werd ik dan ontvangen?

De heer **Manders**:

Met koffie, bedoelt u? Of wat bedoelt u?

De heer **Van Dam**:

Kunt u eens beschrijven wat er dan gebeurde?

De heer **Manders**:

Ja, uhm ... Iemand wordt naar de wachtkamer begeleid, krijgt koffie en wordt daarna opgehaald. Dat is toch hoe het op ieder kantoor gaat? Ik begrijp de vraag misschien niet goed.

De heer **Van Dam**:

Nee, u beschrijft het heel goed. En dan gaan we na de koffie naar een besprekkamer of zo?

De heer **Manders**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

En met wie heb ik dan contact? Met u?

De heer **Manders**:

Ik deed die gesprekken inderdaad voor een deel ook zelf, maar daarnaast hadden we ... We hadden een frontoffice en een backoffice. Het frontoffice hield zich bezig met het geven van informatie aan potentiële cliënten over de diensten van andere kantoren in de groep en het backoffice ondersteunde die taken.

De heer **Van Dam**:

En hoelang duurde zo'n gesprek?

De heer **Manders**:

Uhm ... Ja, ... Tussen een halfuur en twee en een half uur, zou ik zeggen.

De heer **Van Dam**:

Oké. Dus gemiddeld genomen ... Ik ben niet zo goed in rekenen, maar een uur en een kwartier of zo.

De heer **Manders:**

Vaak wel anderhalf of misschien twee uur.

De heer **Van Dam:**

Moest ik dan wat meenemen als ik bij u op bezoek kwam of was het gewoon ...?

De heer **Manders:**

Legitimatie en twee adresbewijzen. Als u wilt oprichten, dan is het wel handig als u dat meeneemt.

De heer **Van Dam:**

Dat moest ik meteen al meenemen?

De heer **Manders:**

Ja.

De heer **Van Dam:**

Bij het eerste ...

De heer **Manders:**

Nou nee, het eerste gesprek is vaak natuurlijk alleen maar een oriënterend gesprek.

De heer **Van Dam:**

Maar moest ik ook al wat stukken van mijn onderneming meenemen of wat dingen? Of was het een blauweogengesprek?

De heer **Manders:**

Nou ja, het is natuurlijk handig om stukken die relevant kunnen zijn, meteen mee te nemen.

De heer **Van Dam:**

En wat zijn relevante stukken?

De heer **Manders:**

Nou, zoals ik u zei: ondernemers werd gevraagd om wat te vertellen over hun situatie in het verleden en over hun plannen. Als je dat met documentatie kunt ondersteunen, is dat natuurlijk behulpzaam.

De heer **Van Dam:**

Wat was nou de essentie van dat gesprek dat wij daar dan zouden hebben in die kamer?

De heer **Manders:**

Nou ja, als die ondernemer vertelt wat zijn situatie en plannen waren, dan konden wij vervolgens zeggen ... We konden dan vragen gaan stellen ter verduidelijking. Als die vragen werden beantwoord, ging het gesprek de tweede fase in en de tweede fase van het gesprek was dat niet langer de cliënt primair informatie gaf maar dat wij informatie gingen geven, namelijk over welke diensten van de trustkantoren waarmee wij samenwerkten, het meest passend waren. Wat zijn de gevolgen van zo'n herstructurering? Wat zijn de voordelen, wat zijn de nadelen van zo'n herstructurering?

De heer **Van Dam**:

Maar als ik het samenvat, ging het toch vooral over de fiscaliteit.

De heer **Manders**:

Dat was een heel belangrijke component, maar dat was niet het enige wat van belang was. Ook zaken als vermogensbescherming, estateplanning ...

De heer **Van Dam**:

Bescherming tegen wat?

De heer **Manders**:

Nou ja, een heel simpel voorbeeld is natuurlijk dat op het moment dat je een onderneming onderbrengt in een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, daarmee het privévermogen van bestuurders en aandeelhouders in principe is beschermd tegen ...

De heer **Van Dam**:

Tegen?

De heer **Manders**:

... de risico's die in de onderneming worden gelopen. Dat is een vorm van vermogensbescherming die werd bereikt met de vennootschappen die werden opgericht voor cliënten.

De heer **Van Dam**:

Weet u wat mijn punt nu is?

De heer **Manders**:

Nee.

De heer **Van Dam**:

Na een uur en een kwartier stapte ik weer in mijn Jaguar en reed ik dat landweggetje weer af. Waar zou ik dan denken geweest te zijn als ik daar wegreed?

De heer **Manders**:

Bij het Haags Juristen College.

De heer **Van Dam**:

Bij een belastingadviseur?

De heer **Manders**:

Neenee, wij vertelden mensen juist dat het verstandig was om een belastingadviseur mee te brengen.

De heer **Van Dam**:

Mee te nemen?

De heer **Manders**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

Ah! Dat was wel makkelijk voor u.

De heer **Manders**:

Nou ja, makkelijk? De ervaring leert dat ondernemers vaak veel vertrouwen hebben in hun belastingadviseur of accountant met wie ze al

heel lang een band hebben. Zij denken terecht dat die meer inzage heeft in wat de fiscale en andere gevolgen zijn van zo'n herstructurering. Dat was een van de redenen waarom wij aanmoedigden om deze adviseurs vooral mee te nemen. Dan heb je een-op-een contact en kun je direct ingaan op vragen of ...

De heer **Van Dam**:

Dit waren toch ondernemers die over het algemeen nou niet ... U bediende juist die onderkant en niet de top.

De heer **Manders**:

De mkb'ers.

De heer **Van Dam**:

Als ik het goed begrijp, was het ook uw missie om ook voor die mensen een rol te kunnen spelen.

De heer **Manders**:

Zeker.

De heer **Van Dam**:

Mij dunkt dat dat mensen zijn die misschien niet zo ruim in het belastingadvies zaten als andere categorieën ondernemers in Nederland.

De heer **Manders**:

Ja, vaak was het zo dat de belastingadviseur die men al had, niet heel erg gespecialiseerd was in internationale truststructuren, maar ...

De heer **Van Dam**:

Nee, dat kan ik me voorstellen.

De heer **Manders**:

... wel veel beter kon inschatten wat de gevolgen zijn van zo'n structuur dan die ondernemer zelf. Hij had een vertrouwensband en dus was het toch nuttig als hij die adviseur meenam.

De heer **Van Dam**:

Maar, mijnheer Manders, ik heb naar u zitten luisteren en met alle respect: ik denk dat u voor uzelf een soort wolk hebt gecreëerd, waarin u nog gelooft ook. En dat gun ik u echt van harte. Ik hoop dat u begrijpt dat ik daar wat minder in geloof. Maar het gaat mij nu om de vraag hoe klanten u gezien hebben. Het lijkt me, eerlijk gezegd, dat u een behoorlijke verantwoordelijkheid op uw nek heeft geladen naar die klanten toe. Het lijkt me ook heel moeilijk. Uw huidige situatie naar die klanten toe lijkt me heel lastig of niet, uit een soort verantwoordelijkheidsperspectief?

De heer **Manders**:

Nou ja, zoals ik u vertelde, heb ik een contactverbod opgelegd gekregen. Dat vond ik heel ernstig, want ...

De heer **Van Dam**:

Dat heeft misschien minder met het contactverbod te maken als wel met de manier waarop u hen geadviseerd hebt.

De heer **Manders**:

Hoe bedoelt u dat?

De heer **Van Dam**:
Precies zoals ik het zeg.

De heer **Manders**:
Nee, sorry, ik begrijp niet wat u bedoelt.

De heer **Van Dam**:
Nou, misschien zijn uw adviezen niet zo goed geweest.

De heer **Manders**:
O, nou ja ... Het bijzondere is dat de fiscus nog nooit een van de structuren die HJC heeft opgezet, heeft aangevochten, laat staan succesvol aangevochten. In de strafzaak heeft het OM zelfs erkend dat ... Een van mijn onderzoekswensen in de strafzaak was: laten we een onafhankelijke deskundige laten aanwijzen door de rechtbank, die gaat beoordelen of de structuren nu wel of niet door de beugel kunnen. Dat vond het OM ...

De heer **Van Dam**:
Dat is allemaal prachtig, maar per saldo ...

De heer **Manders**:
... niet nodig, want ze trokken dat niet in twijfel.

De heer **Van Dam**:
Per saldo is het zo dat u eigenlijk – dat is een beetje de stelling die ik u voorleg – de hele belastingadvieswereld en de trustwereld in Nederland met uw optreden een enorm slechte dienst hebt bewezen.

De heer **Manders**:
Dat ik ze een slechte dienst heb bewezen?

De heer **Van Dam**:
Ja, want u zit hier anderhalf uur eigenlijk te bewijzen voor een deel hoe fout het is gegaan in die wereld.

De heer **Manders**:
Nou ja, volgens mij is het zo dat vooral de overheid laat zien hoe fout de overheid is in plaats van dat ik laat zien hoe fout de trustwereld is.

De heer **Van Dam**:
Maar soms denk ik dan ... Ik heb ook weleens een opinie en dan kijk ik om me heen en dan denk ik: «Goh, ik ben de enige die dat denkt. Misschien is mijn opinie toch niet zo steekhoudend.» Daar hebt u niet veel last van?

De heer **Manders**:
Albert Einstein is ooit geconfronteerd met een boek waarin 100 wetenschappers zich uitspraken tegen Einstein. Toen vroeg een journalist hem om een reactie daarop en toen zei hij: als hun argumenten juist waren geweest, was één wetenschapper voldoende geweest. Dus ik geloof niet in: Scheisse smeckt gut; so viele Fliegen können kein Unrecht haben. Daarnaast is het zo, zoals ik al zei, dat de fiscus ...

De heer **Van Dam**:
Maar, mijnheer Manders, laat mij dit zeggen: ...

De heer **Manders**:

... nog nooit een van onze structuren heeft aangevochten, laat staan succesvol aangevochten.

De heer **Van Dam**:

... de toekomst zal uitwijzen of u de Albert Einstein van de trustwereld bent geweest.

De heer **Manders**:

Nou ja, laat de fiscus dan de structuren aanvechten, hé. Dat hebben ze nog nooit gedaan. Als zij denken dat structuren niet deugen, laat ze dan de daad bij het woord voegen.

De heer **Van Dam**:

Ik heb verder geen vragen.

De **voorzitter**:

Ik heb nog één verduidelijkende vraag ten aanzien van de contacten met Mossack Fonseca. De heer Paternotte heeft daarnaar gevraagd. Hebben zij, voor zover u weet, ooit een klant geweigerd, die van de holdingstructuur kwam?

De heer **Manders**:

Niet dat ik mij kan herinneren.

De **voorzitter**:

Ja, maar u weet behoorlijk veel van de contacten met Mossack Fonseca. Het antwoord is nee. Ze hebben het nooit geweigerd.

De heer **Manders**:

Nou, niet dat ik mij kan herinneren.

De **voorzitter**:

Niet dat u weet, niet dat u weet.

Vanuit de ondernemers: wat was de gemiddelde besparing die dankzij uw informatievoorziening of advies – dat zal blijken – werd bereikt?

De heer **Manders**:

Daar kan ik op twee manieren op antwoorden. In de eerste plaats is het zo dat structuren die HJC heeft opgezet een aantal belastingvoordelen hadden. In de eerste plaats was dat dat de aanmerkelijkbelangheffing kon worden ontweken. Op het moment dat een bv een ton winst maakt, wordt er eerst € 20.000 vennootschapsbelasting geheven. Die was meestal niet te ontwijken. Dan blijft er € 80.000 over en die wordt uitgekeerd als dividend en mensen moeten dan nog een keer € 20.000 aanmerkelijkbelangheffing betalen over het dividend. Nou, die kon worden ontweken met onze structuren. Daarnaast is het zo dat als je aandelen in een bv verkoopt, je 50% moet betalen over de opbrengst van de aandelen. Ook dat kan worden ontweken met onze structuren. Daarnaast kon men ook tot de reparatiewetgeving van 2010 de erfbelasting ontwijken over het vermogen dat was opgebouwd in de structuur. Daarnaast kon ook worden ontweken de belasting op inkomsten uit vermogen, althans het vermogen dat binnen de structuur werd opgebouwd met ondernemingen binnen de structuur. Daarnaast kon ook de TBS-regeling worden ontweken en de fictiefsalarisregeling.

De **voorzitter**:

Ik krijg steeds meer een beeld van wat er in Marlot gebeurde tijdens gesprekken. Dit legde u dan uit?

De heer **Manders**:

Uiteraard, niet alleen in dit soort gesprekken maar ook in seminars en in de presentaties die ik door het hele land gegeven heb.

De **voorzitter**:

En dat heeft niks met belastingadvies te maken?

De heer **Manders**:

Nee, belastingadvies ... Dat was natuurlijk een definitiekwestie: wat is nou precies belastingadvies? Over het algemeen betekent het dat je één casus helemaal uitpluist en dat je dan op die ene casus een meestal schriftelijk advies geeft. Wat wij deden, was algemene informatie geven. Hoe werken dit soort structuren en welke voordelen leveren de structuren op? Dat is, denk ik, een belangrijk onderscheid.

De **voorzitter**:

Dat is wat het verschil maakt. Het is natuurlijk ook belastingadvies dat doorgaans door fiscalisten gegeven wordt.

De heer **Manders**:

Uiteraard, ja.

De **voorzitter**:

Al is dat geen beschermd beroep.

De heer **Manders**:

Klopt, ja.

De **voorzitter**:

Ik denk dat het helder is wat u hebt geadviseerd ... of informatie hebt voorzien dan wel geadviseerd; daar zal de rechter over oordelen. Welke routes daarbij zijn gebruikt: Cyprus, Panama en Hongkong in een enkel geval. Wat het oogmerk daarvan was en wat de doelgroep was. Dat was wat deze commissie vandaag helder wou krijgen, niet alleen, zeg maar, de big four die multinationals en grotere vermogens adviseren, maar ook de wat kleinere vermogenden die via mensen die adverteren, informatie inwinnen, advies inwinnen, routes kiezen. Welk oogmerk ze hebben en wat ze ongeveer daarmee konden besparen of ontwijken of soms zelfs ontduiken, maar dat zien we in de jurisprudentie terug.

Wij hebben genoeg informatie gekregen. Ik sluit het verhoor.

Sluiting 11.03 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 16 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Niet-vastgesteld (gehoorde heeft geen gebruik gemaakt van het correctierecht)

Gehoord wordt: de heer Sonsma.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 12.02 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Sonsma. Als voormalig directeur van Alea Management wordt u gehoord als getuige door de parlementaire ondervragingscommissie die onderzoek doet naar fiscale constructies. Daarbij spelen ook trustkantoren een rol. Met het oog daarop hoort de commissie u. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen, de eed af te leggen. Ik vraag u, met de eed te bevestigen dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zult zeggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Sonsma de eed af.

De voorzitter:

U staat nu onder ede.

Getuigen en deskundigen die worden gehoord door de commissie, hebben de gelegenheid om een position paper in te dienen. Dat hebt u niet gedaan. Zij hebben ook de gelegenheid om een openingsverklaring af te leggen. U kunt daarvan gebruikmaken als u dat wilt. Dan geef ik u daartoe nu de gelegenheid.

De heer Sonsma:

Nee, daar wil ik van afzien. Ik heb gezien dat de commissie de genodigden de gelegenheid geeft om zich nader te introduceren.

De voorzitter:

Dan gaan wij direct over tot het verhoor. Dat zal worden afgenomen door de heren Van der Lee en Paternotte, maar ook andere commissieleden kunnen een vraag stellen. Ik geef voor de eerste vraag het woord aan de heer Van der Lee.

De heer Van der Lee:

Goedemiddag, mijnheer Sonsma. Wilt u zich alstublieft nader voorstellen?

De heer Sonsma:

Mijn naam is Frank Sonsma. Ik ben 55 jaar. Ik ben afgestuurd als jurist aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Ik ben mijn carrière begonnen bij een pensioenfonds. Op een gegeven moment ben ik geïntroduceerd in de trustwereld. Ik ben toen gaan werken bij Equity Trust, dat toen een dochteronderneming was van een bekend en befaamd advocatenkantoor in Amsterdam. Equity Trust is later opgegaan in TMF en een grote

organisatie geworden. In de tijd dat ik daar werkzaam was, nam ik deel aan allerlei vaktechnisch overleg. Ik heb toen geleerd wat vennootschapsrecht en ondernemingsrecht met al hun merites inhouden. Voor diezelfde organisatie heb ik ook een tijdje op Curaçao gezeten. Na die werkzaamheden ben ik teruggekeerd. Na een korte periode voor dezelfde organisatie in Nederland te hebben gewerkt, ben ik overgestapt naar een trustkantoor dat toebehoorde aan een bank. Die bancaire organisatie is later opgegaan in ABN AMRO. De trustorganisatie is uiteindelijk geëindigd bij Intertrust.

Vervolgens heb ik een overstap gemaakt naar PricewaterhouseCoopers. Die had indertijd een afdeling legal services. Daar heb ik me beziggehouden met een stukje vennootschapsrecht en ondernemingsrecht, met name binnen de setting die tegenwoordig met een mooie Nederlandse term company secretarial heet. Na die periode bij PwC ben ik korte tijd werkzaam geweest bij een trustkantoor. Vanwege een conflict of characters ben ik daar weggegaan en uiteindelijk terechtgekomen bij L&M Services. Dat was een licentiepraktijk die ook een klein trustpraktijkje had. Dat hebben wij later voortgezet in de vorm van Alea Management.

Dat speelde rond de tijd dat de Wet toezicht trustkantoren werd geïntroduceerd. Wat ik daarmee wil aangeven, is dat ik bij de grote financiële instellingen heb gewerkt en daar ook eigenlijk mijn eerste schreden heb gezet. Vervolgens ben ik met al mijn kennis en know-how van de manier waarop dat soort organisaties werken, verdergegaan met mijn eigen organisatie.

De heer **Van der Lee**:

U hebt dus ongeveer 30 jaar ervaring.

De heer **Sonsma**:

28 jaar, meer dan de helft van mijn leven.

De heer **Van der Lee**:

Wat vindt u zo aantrekkelijk aan dit vak?

De heer **Sonsma**:

De aantrekkelijkheid van het vak is dat je werkt met mensen van verschillend allooi, voornamelijk ondernemers, uit allerlei verschillende windstreken en met allemaal hun eigen verhaal. Dat verklaart wellicht ook het feit dat ik, anders dan oud-collega's van mij die verdergegaan zijn in de vorm van het management, altijd in de praktijk ben blijven hangen.

De heer **Van der Lee**:

Vanwege de directe klantcontacten.

De heer **Sonsma**:

Ja, dat is het leukste. Het werken met mensen is het leukste wat er is.

De heer **Van der Lee**:

Nu lijkt het erop dat in uw carrière de schaalgrootte ook weer afnam, of is dat een verkeerde perceptie? U had het over «we gingen door met Alea Management», maar met hoeveel mensen?

De heer **Sonsma**:

Dan moet ik even terug in de tijd ... het waren vijf mensen.

De heer **Van der Lee**:

Met vijf mensen bent u doorgedaan met Alea Management.

De heer **Sonsma**:

Het was een combinatie van L&M Services en Alea Management. Het personeel zat in L&M Services en Alea Management was het trustvergunninghoudend lichaam.

De heer **Van der Lee**:

Wat deed het andere lichaam dan precies?

De heer **Sonsma**:

Het andere kantoor hield zich voornamelijk bezig met de exploitatie van intellectuele eigendomsrechten. Dat was een bijzondere expertise van mijn toenmalige collega.

De heer **Van der Lee**:

Niet de uwe.

De heer **Sonsma**:

Nee, hij is inmiddels gepensioneerd.

De heer **Van der Lee**:

Dat bedrijf is ook eerder opgehouden te functioneren.

De heer **Sonsma**:

Nee, dat heeft altijd bestaan, maar wij zijn dat later meer gaan gebruiken als een soort kostenmaatschap. Alle bestaande contracten werden daarin ondergebracht. Het personeel is als het ware ter beschikking gesteld voor de uitvoering van de werkzaamheden van Alea.

De heer **Van der Lee**:

Tot voor kort konden wij op de website zien welke diensten u aanbood. Dat kan nu niet meer. Kunt u uitleggen waarom?

De heer **Sonsma**:

Ik ben met mijn dienstverlening gestopt. In dat kader moet ik ook op de centjes letten. Dit zijn kosten die doorlopen. Ik wil eerst alles netjes administratief afwikkelen alvorens aan een nieuwe fase in mijn leven te beginnen.

De heer **Van der Lee**:

Hebt u zelf gevraagd om de vergunning van uw kantoor in te trekken?

De heer **Sonsma**:

Ik moet u even mee terugnemen in de tijd. De afgelopen jaren is de regeldruk voor een trustkantoor enorm toegenomen. Ik heb mij altijd gebaseerd op de stelregel «schoenmaker blijf bij je leest». Datgene wat je niet beheerst, moet je outsourcen aan mensen die daar wel voor geëquipeerd zijn. Dit betekent dat de marges onder druk komen te staan. In een van de eerdere verhoren is dat volgens mij ook al aan de orde geweest. Naar de mening van een ander, groot trustkantoor, moet een trustkantoor een bepaalde schaalgrootte hebben. Het bedrijfseconomisch model kwam duidelijk in gevaar.

De heer **Van der Lee**:

Als ik u goed begrijp, zat uw personeel eigenlijk in een andere bv, die zich richtte op werkzaamheden op het gebied van de intellectuele eigendom. U was eigenlijk een eenmanszaak aan de trustkant.

De heer **Sonsma**:

Dat is een verkeerde voorstelling van zaken. U moet het zo zien. L&M Services is in feite de entiteit waar alle contracten in liepen. Dan praat ik bijvoorbeeld ook over een nieuwe contract, over de arbeidscontracten, de kantoorinventaris en dergelijke. De diensten waarvoor Alea Management zich gesteld ziet, worden verricht door het personeel van L&M Services. Als het personeel niet over de vereiste kennis beschikt, gebeurt dat door derden die daarvoor wel gekwalificeerd zijn.

De heer **Van der Lee**:

Gold dat onder andere voor compliancewerkzaamheden?

De heer **Sonsma**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Die had u geoutsourcet?

De heer **Sonsma**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Volledig?

De heer **Sonsma**:

Ja, dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

Toch wil ik even weten hoe het nu precies is gegaan met de vergunning.

De heer **Sonsma**:

In maart 2016 is de toezichthouder bij ons op bezoek geweest. Dat was voor het eerst sinds lange tijd. De laatste keer dat DNB bij ons op bezoek was geweest, was in 2009.

De heer **Van der Lee**:

Daar zat zeven jaar tussen.

De heer **Sonsma**:

Daar zat zeven jaar tussen. Sinds die tijd is er het nodige veranderd in wet- en regelgeving. Zoals u misschien uit de eerdere verhoren hebt kunnen begrijpen, is het met name de verslaglegging die enorm is toegenomen. Wij hebben daar onze maatregelen op genomen en zijn er vol mee bezig geweest. Sterker nog, al het personeel dat ik had is op opleiding gegaan, juist om ervoor te zorgen dat wet- en regelgeving wordt geïncorporeerd in de eerste lijn, zodat je niet achteraf constant hoeft te worden gecorrigeerd door de compliance-officer. Wij dachten dat wij een enorme slag hadden gemaakt. Eigenlijk had ik op dat moment het gevoel: u bent welkom, kom maar binnen, wij zijn er klaar voor en wij verwachten een goed cijfer.

De heer **Van der Lee**:

Maar daar dacht de toezichthouder in maart 2016 anders over.

De heer **Sonsma**:

Daar dacht de toezichthouder heel anders over. Dat bericht bereikte ons in mei 2016. toen hebben wij daarop gereageerd met onze bevindingen. In juli 2016 verwittigde de toezichthouder ons dat er sprake was van ernstige tekortkomingen.

De heer **Van der Lee**:

Wij komen er straks nog wel nader over te spreken, maar ik kan het niet laten om nu een vraag te stellen over de timing. U hebt het over maart 2016 en mei 2016. Daartussenin zit april. Dat is nu net de maand waarin de Panama Papers werden gepubliceerd. Hield dat bezoek in maart al enig verband met de Panama Papers, of is dat totaal niet ter sprake geweest?

De heer **Sonsma**:

Het is totaal niet ter sprake geweest; het is goed dat u mij daaraan herinnert. Op het moment dat De Nederlandsche Bank bij ons op bezoek was, heb ik al aangegeven dat ik was benaderd door journalisten.

De heer **Van der Lee**:

Dat was al wel gebeurd, u wist dat dit eraan zat te komen?

De heer **Sonsma**:

Ik heb toen staande het gesprek daarvan mededeling gedaan. Het onderzoek heeft daar niets mee vandoen.

De heer **Van der Lee**:

Wij komen straks te spreken over de connecties met Mossack Fonseca. Als ik het goed heb begrepen, is uw vergunning per 28 februari van dit jaar ingetrokken. Wij zien aan de publieke informatie dat vennootschappen zijn uitgeschreven. Kunt u iets vertellen over de manier waarop u dat allemaal hebt afgehandeld?

De heer **Sonsma**:

Veel van mijn klanten zaten heel lang bij mij. Dat gaat heel veel jaren terug. Als trustkantoor heb je een zorgplicht om ervoor te zorgen dat je klanten ook na het moment waarop je de dienstverlening niet kunt continueren, in goede handen zijn. Daartoe hebben wij met het kantoor dat mijn partij heeft overgenomen, een plan van aanpak gemaakt. Dat hebben wij gedeeld met DNB.

De heer **Van der Lee**:

Welk kantoor heeft uw praktijk overgenomen?

De heer **Sonsma**:

Dat is bekend bij DNB.

De heer **Van der Lee**:

Dat wilt u niet publiek maken?

De heer **Sonsma**:

Ik heb geen enkele reden om het niet te doen, maar ik denk dat het om commerciële redenen misschien niet relevant is. U kunt het altijd navragen. Als u het mij nog een keer vraagt, zal ik u de naam geven.

De heer **Van der Lee**:

Volgens mij is er geen enkele reden om die naam niet te geven.

De heer **Sonsma**:

Dan geef ik u de naam: het is ITPS in Den Haag.

De heer **Van der Lee**:

Ik kom nog even terug op het bezoek van DNB. Wat was het type bevindingen waarmee u werd geconfronteerd, terwijl u zelf dacht alles op orde te hebben?

De heer **Sonsma**:

Ik wil er één uitlichten, want dan houden we het concreet. De toepassing van een aantal vennootschappen was een stichting particulier fonds. Dat hebben wij vaker voorbij zien komen. Een particulier fonds is eigenlijk de civielrechtelijke tegenhanger van een Angelsaksische trust. Je brengt daar eigendom in onder en wordt dan geacht naar eer en bevindingen te handelen. Daarmee is het als het ware in de dode hand. Om te weten wie de beneficiaries zijn moet je weten hoe de letter of wishes eruitziet. Op het moment dat er iets gebeurt, moet je weten wie degenen zijn die dat weten. Dat is een stuk dat aan geheimhouding onderhevig is. In mijn onderzoek om erachter te komen wie de beneficiaries zijn, heb ik verschillende invalshoeken gekozen, om dat uiteindelijk te kunnen aantonen. Zo ben ik zelf naar Curaçao afgereisd. Ik heb inzage gevraagd en gekregen in de letter of wishes. Ik heb daarvan een aantekening gemaakt en ik heb afgetekend. Dat heb ik niet alleen gedaan, omdat ik daarmee wellicht de indruk zou kunnen wekken dat er geen controle op was. Ik heb dus ook iemand van het kantoor die verklaring laten tekenen.

De heer **Van der Lee**:

Het vierogenprincipe.

De heer **Sonsma**:

Exact. Een van de opmerkingen was dat die letter of wishes in het dossier aanwezig moest zijn, omdat daarmee onomstotelijk het desbetreffende bewijs zichtbaar is.

De heer **Van der Lee**:

Die zat er niet in?

De heer **Sonsma**:

Die zat er niet in.

De heer **Van der Lee**:

Maar hij was er wel?

De heer **Sonsma**:

Ik heb hem wel gezien.

De heer **Van der Lee**:

U hebt hem wel gezien, maar ...

De heer **Sonsma**:

Ik heb er aantekening van gemaakt dat ik hem heb gezien, met vermelding van de namen van de beneficiaries.

De heer **Van der Lee**:

Als ik het goed begrijp, had er een fotokopie van dat document in het dossier moeten zitten. Dat is de ernstige tekortkoming?

De heer **Sonsma**:

Dat is een van de dingen die nu naar voren komen. Ik geef dit aan als een voorbeeld van hoe je als kantoor een bepaalde positie kunt innemen in de veronderstelling «we doen het goed», terwijl de toezichthouder daar een andere mening over heeft. Dan ga je corrigeren.

De heer **Van der Lee**:

Als ik u goed beluister, zit er toch wel wat twijfel in uw betoog over de vraag of de toezichthouder het wel bij het rechte eind heeft om dit te eisen. Of is het niet terecht dat ik dit zeg?

De heer **Sonsma**:

Ik wil het daarvan abstraheren. Uit persoonlijke ervaring kan ik wel zeggen dat het lastig is voor een klein trustkantoor als het onze om de vertaling te maken van datgene wat de toezichthouder van je vraagt naar de concrete casus. Dat is lastig en het ontstaat in de loop der tijd. Het is net alsof het trustkantoor de poortwachtersfunctie heeft gekregen. Ik heb u al gezegd dat ik een opleiding heb gekregen als civilist. Ik heb niet dezelfde toegang tot allerlei opsporingsmiddelen. Je krijgt natuurlijk guidance en je abonneert je op allerlei tijdschriften. Je leest allerlei rapporten. In de loop van de tijd wordt het steeds helderder waar je op moet letten. Maar dat is een ontwikkeling. Het is niet per se daar. volgens mij zei Johan Cruijff «je ziet het pas als je het snapt» of zoiets. Als je al die rapporten kunt vertalen naar het concrete geval, zie je wat je nodig hebt.

De heer **Van der Lee**:

Andere getuigen, leidinggevendenden van grote kantoren, hebben uitspraken gedaan over de minimale capaciteit die je tegenwoordig eigenlijk nodig hebt om een trustkantoor fatsoenlijk te runnen. Volgens mij noemde de een het aantal van vijftien personeelsleden en de ander negen. Wat denkt u, als ervaringsdeskundige, dat minimaal nodig is?

De heer **Sonsma**:

Ik zou daar geen getal aan willen koppelen. De uitkomst van dat getal is het directe gevolg van het feit dat een trustkantoor, dat als een standalone opereert, maar een beperkt aantal ogen in huis heeft. Daarmee heeft het het volgende probleem: waar halen we informatie vandaan met andere kantoren, waardoor we veel sneller kunnen leren van onze ervaringen? Dat is eigenlijk veel meer het probleem dan het probleem van het aantal mensen. Je kunt heel veel mensen op je kantoor hebben, maar als zij niet weten waar het in werkelijkheid om gaat ... Er hoort ook een stukje praktijkervaring bij.

De heer **Van der Lee**:

Stel dat u een aantal mensen in dienst hebt die precies weten hoe het moet. Hoeveel hebt u er dan minimaal nodig?

De heer **Sonsma**:

De praktijk die ik had, kon ik goed uitvoeren met het aantal mensen dat ik had.

De heer **Van der Lee**:

Toch dacht de toezichthouder daar anders over.

De heer **Sonsma**:

Nee, dat is een onjuiste combinatie. De toezichthouder heeft gewoon aan de hand van incidenten en toezichthoudersbezoek gemeend dat mijn organisatie eigenlijk niet geschikt is om de trustvergunning te behouden.

De heer **Van der Lee**:

U geeft aan dat het veel tijd en werk kost. Je moet zelfs afreizen naar plekken om stukken te vergaren en dossiers op te bouwen. Dat kost mankracht en uren. Dat raakt aan het verdienmodel; dat zei u ook. Wil je een redelijk verdienmodel hebben, dan zal daar een goede balans in moeten zijn. Dus heb je ook een bepaalde omvang nodig.

De heer **Sonsma**:

Die redenering kan ik volkomen volgen.

De heer **Van der Lee**:

Maar u wilt daar geen getal aan verbinden.

De heer **Sonsma**:

Nee, want er bestaan wellicht andere oplossingen om toch dezelfde uitkomst te krijgen, zoals ik heb laten zien.

De heer **Van der Lee**:

Ik ga even met u verder over de periode dat u actief was met uw trustkantoor. Volgens ons hebt u als bestuur opgetreden voor 26 vennootschappen. Is dat juist?

De heer **Sonsma**:

U zegt het, maar die cijfers heb ik niet in mijn hoofd.

De heer **Van der Lee**:

Komt dat aantal bekend voor? Was het in die orde van grootte?

De heer **Sonsma**:

Als persoonlijk directeur, bedoelt u?

De heer **Van der Lee**:

Of dat een medewerker van u die functie vervulde.

De heer **Sonsma**:

Nee, in mijn kantoor was het zo dat alleen ik, dan wel Alea, de doelvennootschap kon vertegenwoordigen.

De heer **Van der Lee**:

In een lijst bij de Kamer van Koophandel zien wij over die periode 26 vennootschappen.

De heer **Sonsma**:

Volgens mij waren het er meer.

De heer **Van der Lee**:

Dan is misschien de registratie niet helemaal op orde geweest.

De heer **Sonsma**:

Dat zou kunnen.

De heer **Van der Lee**:

U was de enige die als bestuurder optrad in die vennootschap?

De heer **Sonsma**:

Nee, ik moet dat nuanceren. Ik was de enige die het trustkantoor bij de uitvoering van zijn dienstverlening – dat kan zijn als bestuurder van een doelvennootschap – kon vertegenwoordigen. Indirect ben ik degene die de doelvennootschap vertegenwoordigt.

De heer **Van der Lee**:

Indirect.

De heer **Sonsma**:

Via Alea Management als Alea bestuurder is. Als ik uw vraag goed interpreteer, vraagt u eigenlijk: bent u de enige die de doelvennootschap kan vertegenwoordigen? Dan moet ik u zeggen: dat is niet in alle gevallen zo.

De heer **Van der Lee**:

Er zat ook nog een vertegenwoordiger van de eigenaar bij?

De heer **Sonsma**:

In een aantal gevallen zat er een buitendirecteur bij, dat klopt.

De heer **Van der Lee**:

Was dat aantal vennootschappen, ongeacht het exacte aantal, voor u goed te handelen?

De heer **Sonsma**:

Ja dat voelde goed te handelen, maar ik zag heel goed de noodzaak om ervoor te zorgen dat ik wat meer uit de dagelijkse praktijk stapte. In dat kader heb ik geïnvesteerd in mensen. Ik heb die mensen allemaal naar de opleiding gestuurd. Eigenlijk was iedereen die bij mij op kantoor werkzaam was, in de permanente opleiding.

De heer **Van der Lee**:

Wat voor type klanten had u? Waren dat grote ondernemingen of kleinere ondernemingen? Of vermogende particulieren?

De heer **Sonsma**:

Er zaten wat vermogende families tussen, maar als ik mijn praktijk mag typeren, kom ik eigenlijk uit op wat in bancaire termen heet medium sized enterprise companies, dat wil zeggen de familiebedrijven die toch wel een zekere omvang hebben.

De heer **Van der Lee**:

Kwamen ze uit bepaalde sectoren van de economie?

De heer **Sonsma**:

Dat kan ik niet echt zeggen.

De heer **Van der Lee**:

Wij hebben gezien dat er ook nog een aantal andere bv's of nv's in het spel zijn, waarvan u bestuurder dan wel aandeelhouder bent. Kunt ons dat even uitleggen? Het gaat onder andere om Flex Holding, L&M Properies B.V uit Willemstad, L&M Services uit Den Haag en L&M Global Rights B.V, ook in Den Haag.

De heer **Sonsma**:

Dank u dat u mij de gelegenheid geeft. Zoals ik al zei, Alea Management was het trustkantoor. Het trustkantoor werd ondersteund door het personeel dat in L&M Services zat om de trustwerkzaamheden te verrichten. Daarnaast had L&M Services een beperkt aantal eigen contracten. De andere vennootschap was L&M Global Rights. Dat was ook een vennootschap met een beperkt aantal eigen contracten. Boven die drie vennootschappen staat Flex Holding. Dat is eigenlijk puur en alleen de houdstermaatschappij. Wij hadden op Curaçao een vennootschap genaamd L&M Properties B.V. Die laatste vennootschap had alleen maar contracten met onze vennootschappen in Nederland.

De heer **Van der Lee**:
Met welk doel?

De heer **Sonsma**:
Die heb ik indertijd opgericht omdat de bestuurder van die vennootschap lid was van een internationaal netwerk. Ik ben in Nederland, in Europa, lid geworden van hetzelfde netwerk. De bedoeling was dat wij vanuit het lidmaatschap markten zouden kunnen aanboren. In dat kader heb ik een deel van de commissie, de provisie of hoe je het wilt noemen, de marge die ik verdiend heb met die contracten, laten neerslaan op Curaçao, om daar wat kosten te betalen. Het ging er puur en alleen om, dichterbij een commercieel bruggenhoofd te hebben in dezelfde tijdzone als Latijns Amerika.

De heer **Van der Lee**:
Voordat ik het woord geef aan mijn collega, heb ik nog één vraag. U zegt: de vergunning is er niet meer, ik heb de dienstverlening afgebouwd en overgedragen en ik beraad mij op de toekomst. Is dat een toekomst in de trustsector, of weet u dat nog niet?

De heer **Sonsma**:
Nee, dat zal niet in de trustsector zijn.

De heer **Paternotte**:
Ik heb een vraag ter verduidelijking over de vestiging op Curaçao. U zegt: het enige voordeel is dat wij allebei lid konden worden van het internationale netwerk van kleine internationale trustbedrijven, om het zo maar te noemen, om aan klanten te komen. Was het niet ook de bedoeling om via die vennootschap stichtingen particulier fonds te kunnen oprichten?

De heer **Sonsma**:
Nee. Ik ben blij dat u de vraag stelt en ik neem u even mee terug naar de geschiedenis.

De heer **Paternotte**:
Niet te lang, alstublieft.

De heer **Sonsma**:
Nee, heel kort. Toen ik begon met het trustvak, heb ik geleerd geen Nederlandse cliënten te bedienen. Met andere woorden: ik heb geen relaties in Nederland gehad die ik op die manier via L&M Properties ...

De heer **Paternotte**:
Wat is er zo fout aan Nederlandse cliënten?

De heer **Sonsma**:

Helemaal niets, maar ik ben zelf woonachtig in Nederland. Wij hebben het de hele tijd over allerlei fiscale constructies, waarbij er altijd een mogelijkheid zou kunnen bestaan van een verschil van inzicht tussen de belastingplichtige en de Belastingdienst. Ik oefen mijn bedrijf hier uit en L&M Properties oefent zijn bedrijf uit op Curaçao. Onze dienstverlening is puur en alleen gericht op het beheren en administreren van vennootschappen. Als je dat doet en betrokken zou raken in een geschil ... dat is niet het werk van het trustkantoor. Dat is een van de redenen waarom wij, als wij een doelvennootschap hebben, altijd een fiscalist inschakelen om de aangiftes te doen.

De heer **Paternotte**:

U neemt geen Nederlanders als klant aan, omdat u met hen niet in een geschil kunt belanden met buitenlandse belastingdiensten.

De heer **Sonsma**:

Wij nemen geen Nederlanders aan, omdat wij opereren in Nederland.

De heer **Paternotte**:

Laat ik het zo zeggen. Als er een Europese belastingdienst bestond, zou u geen Europese klanten aannemen?

De heer **Sonsma**:

Die conclusie gaat een stap te ver.

De heer **Paternotte**:

Volgens mij is dat precies de conclusie van hetgeen u zegt. Als u Nederlandse klanten aannam, zou u in een geschil met de Nederlandse Belastingdienst terecht kunnen komen.

De heer **Sonsma**:

Wat ik bedoel te zeggen – misschien begrijpen wij elkaar totaal verkeerd – is dat ik in mijn praktijk als trustkantoor altijd heb gezegd: wat doe ik eigenlijk? Ik kan onderdeel zijn van een fiscale planning. Als die fiscale planning is ingericht om uiteindelijk Nederlandse belasting te drukken ...

De heer **Paternotte**:

Te besparen.

De heer **Sonsma**:

... te besparen, dan is dat een situatie waarin ik mogelijk in conflict zou kunnen komen, als gevolg van veranderende inzichten. Dat type klanten wil ik niet bedienen.

De heer **Paternotte**:

Dit kan evengoed gelden voor een Belg, die een fiscale constructie optuigt met als doel belasting te besparen of te drukken.

De heer **Sonsma**:

Als dat in het kader van zijn wet- en regelgeving allemaal mogelijk is, kan dat.

De heer **Paternotte**:

Dan begrijpen wij elkaar. Heeft die entiteit op Curaçao wel stichtingen particulier fonds opgericht? Ik vroeg u daarnaar en toen nam u mij mee in de geschiedenis.

De heer **Sonsma**:
Nee. Dat is nooit gebeurd.

De heer **Paternotte**:
Dan gaan wij naar het juridisch advieskantoor in Panama City van Jürgen Mossack en Ramón Fonseca. Het kantoor is wereldberoemd geworden door de Panama Papers. Kort samengevat kwam uit die Panama Papers het beeld naar voren van een kantoor dat witwassen, fraude, belastingontduiking en het voorzien in constructies, ook voor oorlogsmisdadigers en criminelen minder erg vindt dan de klant niet bedienen. Wanneer kwam u voor het eerst in aanraking met Mossack Fonseca?

De heer **Sonsma**:
Dan ga ik u weer even terugnemen in de tijd. In 2011 heb ik ontmoetingen gehad met vertegenwoordigers van Mossack Fonseca. Ik was er natuurlijk niet bij, maar zij waren op een «roadtrip» in Nederland.

De heer **Paternotte**:
Een roadtrip in Nederland; dat klinkt wel heel erg vakantieachtig, maar goed. zij waren op roadtrip over de Zuidas.

De heer **Sonsma**:
Zij wilden er in ieder geval voor zorgen dat zij een filiaal in Nederland konden starten. Zij hebben gesprekken gevoerd met diverse partijen. Ik weet niet wie dat zijn geweest. Uiteindelijk hebben zij ervoor gekozen met mij een vorm van samenwerking aan te gaan.

De heer **Paternotte**:
Op die roadtrip hebben zij vast wel aan enige vorm van planning gedaan. Zij hebben natuurlijk geen reisgids, dus hoe zijn ze bij u terechtgekomen?

De heer **Sonsma**:
Wat ik weet, maar dat weet ik alleen maar uit de tweede hand, is dat zij een aantal mensen hebben gebeld met de vraag: ken je mensen die goed bekendstaan in de trustwereld, met wie wij eens een gesprekje zouden kunnen voeren?

De heer **Paternotte**:
Zei iemand toen: u moet eens met Sonsma praten?

De heer **Sonsma**:
Ik vermoed dat het zo is gegaan.

De heer **Paternotte**:
Toen had u een gesprek. Wat was daarvan de conclusie?

De heer **Sonsma**:
De conclusie was dat men met mij wilde samenwerken. De afspraak hield in dat men mijn diensten wilde gebruiken voor bestaande en toekomstige klanten van Mossack, die gebruik zouden willen maken van Nederlandse entiteiten.

De heer **Paternotte**:
Het ging dus eigenlijk nog om dienstverlening door Alea Management?

De heer **Sonsma**:
Exact.

De heer **Paternotte**:

Had u daarvoor al zaken voor Mossack Fonseca gedaan?

De heer **Sonsma**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Wat vond u van het gesprek?

De heer **Sonsma**:

Ik vond het een heel plezierig en open gesprek. Als ik een andere indruk had gehad, zou op dat moment datgene waar wij nu allemaal iets van weten, niet zijn gebeurd.

De heer **Paternotte**:

Was er een ervaring waarop zij konden bogen doordat u constructies had opgezet waar entiteiten in Panama in voorkwamen?

De heer **Sonsma**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

En entiteiten op de Britse Maagdeneilanden?

De heer **Sonsma**:

Nee. Als u dit zo aan mij vraagt: ik weet het niet. Volgens mij is de aanleiding dat men met mij in contact is gekomen puur gelegen in het feit dat men mij, mijn diensten en ervaring, zou willen gebruiken voor trustdiensten voor Nederlandse vennootschappen. U suggereert dat men bij mij gekomen zou zijn omdat ik een grote leverancier zou zijn geweest ...

De heer **Paternotte**:

Nee, ik suggereer helemaal niets, maar ik was benieuwd of u, voordat u met Mossack Fonseca samenwerkte, ook al eens entiteiten op de Britse Maagdeneilanden in een constructie had gehad.

De heer **Sonsma**:

Niet dat ik mij kan herinneren.

De heer **Paternotte**:

Niet dat u zich dat kunt herinneren.

De heer **Sonsma**:

Nee, dat kan ik mij niet herinneren.

De heer **Paternotte**:

U had iets meer dan 26 vennootschappen in beheer. Ik zal niet naar een specifiek voorbeeld vragen, maar hebt u er wel een beeld van welke constructie om die vennootschappen heen zit?

De heer **Sonsma**:

Ja, dat is een wettelijke verplichting. Wij brengen het hele kader in beeld. Aan de hand daarvan kom je tot een risicoprofiel.

De heer **Paternotte**:

Dat lijkt mij ook zeker het geval bij een relatief klein kantoor als het uwe, waar u eindverantwoordelijk bent. Ik had hier eerder een trustbestuurder die 4.000 vennootschappen in zijn portefeuille had. Desondanks kunt u zich niet herinneren of u ooit een Ltd op de British Virgin Islands in zo'n constructie had zitten?

De heer **Sonsma**:

Dat zal ongetwijfeld wel gebeurd zijn.

De heer **Paternotte**:

Wel.

De heer **Sonsma**:

Wat ik u zeg, dat zal ongetwijfeld wel gebeurd zijn. U vraagt mij nu om de waarheid te vertellen. Die kennis heb ik niet paraat.

De heer **Paternotte**:

Oké. Ik noteer «ongetwijfeld», maar u kunt zich dat niet herinneren. Dat kan. U had dus vóór 2011 geen constructies opgezet waarbij de directie gevoerd werd door Mossack Fonseca?

De heer **Sonsma**:

Ik wil u even corrigeren. U neemt de woorden «constructies opzetten» in de mond.

De heer **Paternotte**:

Als manier van uitvoeren. Ik begrijp dat een constructie wordt geadviseerd door een belastingadviseur en dat u de constructies uitvoert, al zou u ook belastingadvies mogen geven. maar andersom mag het niet.

De heer **Sonsma**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Door de twee journalisten die hier ook hebben gezeten, de heer Eikelenboom en de heer Kleinijenhuis, werd Infintax, dat al belastingadviesdiensten aan Mossack Fonseca leverde, de Nederlandse vestiging van Mossack Fonseca genoemd. Zo hebben zij dat ook beleefd in al het onderzoek dat zij hebben gedaan. Wat was de reden dat desondanks Mossack Fonseca bij u kwam en niet bij Infintax?

De heer **Sonsma**:

Het omgekeerde is het geval. Mossack Fonseca is bij mij gekomen. Ik weet dat ik geen fiscale constructies kan aanbieden, of kan toetsen of deze geschikt zijn voor klanten afkomstig van Mossack Fonseca. Ik realiseer mij mijn eigen beperkingen heel goed en dat is voor mij de reden geweest om een belastingadvieskantoor met internationale ervaring in te schakelen om juist dat stukje te verzorgen. Vanaf het allereerste begin waarbij die samenwerking tot stand gekomen is, zouden zij de preferred tax supplier worden.

De heer **Paternotte**:

De constructies, de bouwtekening daarvan, zijn eigenlijk bij Infintax opgezet.

De heer **Sonsma**:

Ik maak geen bouwtekeningen.

De heer **Paternotte**:

Dat had u inderdaad duidelijk gezegd. Wanneer is Mossack Fonseca Netherlands dan precies opgericht?

De heer **Sonsma**:

Wij hebben een letter of intent gesloten in 2012, meen ik mij te herinneren. Vervolgens hebben wij actie ondernomen en heb ik externe adviseurs ingeschakeld om een trustvergunning aan te vragen op naam van de entiteit Mossack Fonseca Netherlands B.V.

De heer **Paternotte**:

Dat was een aparte trustvergunning. Die hing niet onder de trustvergunning van Alea.

De heer **Sonsma**:

Nee. Het was een aparte trustvergunning. Uit mijn hoofd gezegd is die trustvergunning begin juni of eind mei 2013 verleend.

De heer **Paternotte**:

Hebben er ooit mensen gewerkt voor Mossack Fonseca Netherlands B.V.?

De heer **Sonsma**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

U was daarmee dus naast een trustkantoor met vijf medewerkers, van wie een deel ook andere werkzaamheden verrichtte, ook zelf directeur van een trustkantoor met nul medewerkers. Nu is dat kantoor uiteindelijk uitgeschreven en overgegaan naar Infintax. Toen bent u daarop bevraagd in de media en zei u: het is nooit de bedoeling geweest dat wij als een verkoopkantoor van Mossack Fonseca Panama zouden optreden. Dat komt over als een beetje gekke tekst, want u vertelt dat Mossack Fonseca hiernaartoe kwam omdat men hier een pendant wilde om vennootschappen te kunnen opzetten, oftewel om klanten te bedienen. Nu zegt u: het is eigenlijk nooit de bedoeling geweest dat dit zaken zou opleveren voor Mossack Fonseca Panama. Dat klinkt toch alsof je rond de Amsterdam Arena in een Ajaxshirt loopt en zegt: u moet niet denken dat ik een voorkeur heb voor een voetbalclub.

De heer **Sonsma**:

Dat begrijp ik niet, omdat de basis van de samenwerking niets meer of minder was dan dat cliënten, relaties, van Mossack Fonseca die behoefte hadden aan een fiscale structuur die via Nederland liep, bediend zouden worden onder de naam Mossack Fonseca Netherlands B.V. In het omgekeerde verhaal zou u van mij verwachten dat ik in het kader van allerlei structuren entiteiten ga vragen bij Mossack Fonseca, zodat er tweerichtingsverkeer zou ontstaan. Dat is nadrukkelijk nooit de bedoeling geweest.

De heer **Paternotte**:

Waarom was het dan zo belangrijk dat Mossack Fonseca onder zijn eigen naam hier een vestiging had?

De heer **Sonsma**:

Dat wilden zij graag.

De heer **Paternotte**:

Maar waarom wilden ze dat? Als het echt puur en alleen ging om het kunnen faciliteren van vennootschappen hier, zouden ze toch net zo goed onder Alea kunnen vallen?

De heer **Sonsma**:

Dat zou het geval kunnen zijn geweest, maar dat wilde ik zelf niet.

De heer **Paternotte**:

Het is dus eigenlijk op uw verzoek geweest dat deze bv is opgericht.

De heer **Sonsma**:

U moet zich goed voorstellen dat ik een trustpraktijk Alea had. Daar zaten klanten in die ik al heel lang kende. Er komt een nieuwe partij bij mij. Dat lijkt commercieel gezien zeer interessant. Zij maken eigenlijk gebruik van de infrastructuur die bij mij aanwezig is. Stel nu dat het een commercieel succes was geweest. Degene die bepaalde of er klanten in kwamen, was ik. Ik was het slot op de deur. Op het moment dat zij hun klanten hadden ondergebracht bij Alea Management en het niets was geworden, zou er een soort scheiding hebben plaatsgevonden. Die bereid je als het ware al voor door het allemaal in die entiteit te stoppen.

De heer **Paternotte**:

Wat Mossack Fonseca betreft was dit dus niet nodig, maar u hebt eigenlijk gezegd: ik wil daar een aparte bv voor en laten wij daar dan maar de naam aan geven van de Panamese partner.

De heer **Sonsma**:

Laat ik het zo zeggen: in de discussies tot de samenwerking heb ik gezegd: ik wil mijn eigen praktijk niet laten vermengen met een praktijk die voortkomt uit Mossack Fonseca.

De heer **Paternotte**:

Ik stel nog steeds een duidelijke vraag. U wilde de praktijk niet vermengen. Het is dus op uw verzoek geweest? Ik heb die vraag nu twee keer gesteld. U zegt: «laat ik het zo zeggen». Het is op uw verzoek geweest dat dit een aparte bv is geworden, onder de naam Mossack Fonseca.

De heer **Sonsma**:

Als ik uw vraag goed begrijp, zegt u: «mijn verzoek». Dan vraagt u eigenlijk: wie heeft het initiatief genomen? Ik heb alleen gezorgd voor de uitkomst.

De heer **Paternotte**:

Volgens mij stel ik een heel heldere vraag. Allereerst: Waarom is dit een aparte entiteit? U hebt aangegeven dat dit een zakelijk belang van u diende. Misschien moest het wel gescheiden worden en misschien zou de samenwerking niet goed uitpakken. Bezien vanuit het perspectief van Mossack Fonseca had ook Alea dit prima kunnen doen.

De heer **Sonsma**:

Nee, dat wilden zij niet. Zij wilden per se een eigen entiteit, of een eigen brand, om dit soort dingen te laten doen.

De heer **Paternotte**:

Dat was mijn vraag inderdaad. Was het nu omdat u erop aandrong – u hebt allerlei redenen aangegeven waarom het zakelijk voor u beter is – of wilde Mossack Fonseca Netherlands een vestiging in Nederland onder die

naam? U zegt nu: zij wilden een eigen brand hebben. Dan is mijn vraag de volgende. U zegt: het heeft geen enkele verkoopfunctie. Waarom wilden zij dan een eigen brand?

De heer **Sonsma**:

Omdat zij potentie zagen in het gebruik van een Nederlandse entiteit voor hun netwerk.

De heer **Paternotte**:

Wij hebben net vastgesteld dat dit op zich ook had gekund onder een andere naam. Waarom wilden zij hun eigen naam voeren, als u zegt dat er geen enkel verkoopdoel in zat?

De heer **Sonsma**:

Branding. Het enige wat ik mij kan voorstellen ...

De heer **Paternotte**:

Wat is het doel van branding?

De heer **Sonsma**:

Dat zij zeggen: kijk, wij zijn een grote organisatie, wij zijn actief in land x, y en z en hebben nu ook een vestiging in Nederland.

De heer **Paternotte**:

Oftewel, zij wilden die naam voeren, zodat zij sterker zouden staan in de communicatie naar klanten. Dat noem ik een manier om beter te kunnen verkopen, maar daarover kunnen wij van mening verschillen.

De heer **Sonsma**:

Dat is natuurlijk zo.

De heer **Paternotte**:

Nu is de samenwerking tussen u en Mossack Fonseca niet heel goed verlopen. Mag ik dat zo samenvatten?

De heer **Sonsma**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Kunt u dat toelichten?

De heer **Sonsma**:

Wat ik belangrijk vond, vind en altijd heb gevonden is dat je als tussenkantoor de taak hebt om poortwachter te zijn. Ik wilde per se dat de klanten van Mossack Fonseca te goeder naam en faam bekendstonden. Ik heb op een gegeven moment de gelegenheid gekregen, althans ik werd daarmee geconfronteerd, om een grote portefeuille aan cv's over te nemen. Dat herinner ik mij nog.

De heer **Paternotte**:

Commanditaire vennootschappen.

De heer **Sonsma**:

Commanditaire vennootschappen, ja. U weet hoe de toezichthouder aandacht heeft gevraagd voor allerlei risico's. Ik vind dat je, als je bezig bent met de opbouw van een nieuw kantoor, je praktisch niet voornamelijk moet laten bestaan uit cv's. Een cv is in mijn optiek een eindig verhaal.

Wil je een sustainable business opbouwen, is dat niet het type klant dat je wilt hebben.

De heer **Paternotte**:

Daar kwamen ze mee en dat vonden ze lastig. In een van de gelekte memo's staat – dat wordt gecommuniceerd binnen Mossack Fonseca – dat afgelopen jaar Sonsma slechts twee of drie cliënten heeft geaccepteerd: «Frank weigerde meerdere cliënten en hanteerde te strenge normen in zijn klantenonderzoek.» Twee of drie cliënten; hoeveel werden er u aangeboden, ongeveer?

De heer **Sonsma**:

In Mossack Fonseca zijn dat er drie geweest.

De heer **Paternotte**:

Zij zeggen: uiteindelijk hebt u twee of drie cliënten geaccepteerd. Maar er zijn er dus een stuk meer aangedragen.

De heer **Sonsma**:

Dan moet ik een beroep doen op mijn kennis. Dat weet ik niet meer.

De heer **Paternotte**:

Ik begrijp dat u geen exact getal kunt geven, maar kunt u een indruk geven?

De heer **Sonsma**:

Ik heb een keer met een Braziliaan gesproken. Dat kwam niet rond. Het duurde maar en het duurde maar en er kwam geen duidelijke informatie. Volgens mij is het een paar keer gebeurd.

De heer **Paternotte**:

Met die cv's is het dus een paar keer gebeurd. De gelekte memo geeft de indruk dat Mossack Fonseca er veel meer van had verwacht. Klopt dat?

De heer **Sonsma**:

Dat zijn uw woorden. Ik ken het memo niet, maar ik denk het wel. Ook van mijn kant had ik er veel meer van verwacht.

De heer **Paternotte**:

U noemde een Braziliaan, zonder de naam te noemen. Wat was de reden om die te weigeren?

De heer **Sonsma**:

De informatie die wij nodig hadden en die je als trustkantoor moet verzamelen alvorens je mag aanvangen met je dienstverlening, kwam niet. Dat duurde maar.

De heer **Paternotte**:

Hebt u ook weleens aangedragen klanten geweigerd vanwege de klant zelf, dus niet vanwege de informatie of de structuur?

De heer **Sonsma**:

Niet specifiek in het geval Mossack Fonseca, maar in het geval van Alea zeer zeker.

De heer **Paternotte**:

Weet u of die portefeuille aan cv's en die Braziliaan bij een ander Nederlands trustkantoor terecht zijn gekomen?

De heer **Sonsma**:

Wat ik mij meen te herinneren van die grote portefeuille aan cv's is dat die bij een ander kantoor is ondergebracht. Ik weet niet welk kantoor dat is.

De heer **Paternotte**:

Weet u of het Infintax was?

De heer **Sonsma**:

Ik weet zeker dat dit niet het geval is geweest, want anders zou het me zijn opgevallen.

De heer **Paternotte**:

Kwam de Braziliaan wel bij Infintax terecht?

De heer **Sonsma**:

Dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

Weet u of hij bij een ander Nederlands trustkantoor is terechtgekomen?

De heer **Sonsma**:

Dat weet ik ook niet.

De heer **Paternotte**:

Hebt u er ergens melding van gemaakt dat die grote portefeuille van cv's in één keer bij een ander kantoor terechtkwam?

De heer **Sonsma**:

Nee, het was een bestaande portefeuille. Er was sprake van een wijziging van de trustprovider. Dat ging natuurlijk, als altijd, om pricing.

De heer **Paternotte**:

U zei dat die cv's een eindig verhaal zijn. Het is een rechtsvorm die veel wordt gebruikt voor fiscale doeleinden. Daarom is het niet goed voor een nieuw kantoor om in één keer zo'n grote portefeuille te nemen. Waren er nog andere redenen waarom u die portefeuille niet hebt aangenomen?

De heer **Sonsma**:

Dat is één reden. Als je een portefeuille opbouwt, moet het een sustainable portefeuille zijn. Dat is de inspanning waard. Op het moment dat je zo'n portefeuille zou nemen, krijg je een heel ander risicoprofiel. De Nederlandsche Bank kijkt ook naar jou. Dat zou voor mij reputatieschade met zich mee kunnen brengen, want je begint met een partij uit Latijns Amerika een avontuur. Dat zijn bij elkaar genomen de overwegingen om daar niet mee verder te gaan.

De heer **Paternotte**:

Hoe beoordeelt u het dat een ander Nederlands trustkantoor, dat u dus niet kent, zo'n portefeuille wel aanneemt?

De heer **Sonsma**:

Dan vraagt u mij, op de stoel te gaan zitten van een ander kantoor.

De heer **Paternotte**:

Nee, ik vraag u, een oordeel te geven over dat andere kantoor vanuit uw expertise, als iemand die heel veel ervaring heeft in de trustsector en die zelf een keuze heeft gemaakt om een portefeuille niet aan te nemen.

De heer **Sonsma**:

Er kunnen voor dat andere kantoor heel goede redenen zijn om wel een cv-portefeuille aan te nemen. Het spijt me meneer, maar wellicht zitten er andere zaken onder of achter, waar het trustkantoor wel werkzaamheden aan kan verrichten, waardoor het risico dat gepaard gaat met cv's beheersbaar wordt gemaakt. Als het puur erom gaat, alleen een dienst te leveren aan een cv en voor de rest eigenlijk niets, is dat niet iets wat in mijn optiek thuishoort bij een Nederlands trustkantoor.

De heer **Paternotte**:

Het is ook niet iets waarvan u zegt: het is onoirbaar?

De heer **Sonsma**:

Dat is een oordeel. Ik zit hier eigenlijk als getuige.

De heer **Paternotte**:

Ik vraag uw oordeel.

De heer **Sonsma**:

Ik zou dat zelf niet gauw doen.

De heer **Paternotte**:

U zou dat zelf niet gauw doen, maar is het iets waarvan u ook weleens melding maakt? Hebt u dat weleens gedaan? U vertelde dat u wel vaker bij Alea een klant hebt geweigerd. Die gaat dan ook meestal naar een ander trustkantoor.

De heer **Sonsma**:

Wij hebben eens een klant aangenomen. Alles was prima in orde. Op een gegeven moment gebeurde er iets. Daar konden wij geen goede verklaring voor krijgen. Dan stoppen wij ermee.

De heer **Paternotte**:

Kunt u dat voorbeeld nog iets meer toelichten?

De heer **Sonsma**:

Ja dat kan ik. Wij hebben de klant geïdentificeerd. Wij hebben ook een oordeel kunnen vellen over zijn vermogenstoestand. Er was een duidelijke link tussen het eigendom dat in die structuur geplaatst was en de desbetreffende gekwalificeerde klant, de UBO. Op enig moment moest er een reorganisatie plaatsvinden. Dat was vrij snel nadat onze dienstverlening was aangevangen. Ik probeer het heel simpel te houden. Er kwam een entiteit binnen die zou moeten opgaan in die bestaande structuur. Daar kwam geld vandaan. Dat zijn typisch van die triggers waarbij je moet zeggen: oké, ik heb hier de eigendomsstructuur, maar er wordt geld van de zijkant binnengebracht. Daarmee zou het economisch belang en dus ook het UBO-belang weleens ergens anders kunnen liggen. Wij hebben dus gekeken wie de UBO was. Dat duurde een tijdje. Op een gegeven moment kregen wij inderdaad die informatie keurig netjes aangeleverd. Toen zijn wij gaan «searchen» op die gekwalificeerde UBO. Daar kwam informatie uit naar voren waarbij voor ons duidelijk was dat dit niet degene kon zijn die dat geld in de structuur pompte. Wij hebben om een

nadere verklaring gevraagd. Die hebben wij niet gekregen. Dan is het einde verhaal.

De heer **Paternotte**:

Weet u of die klant naar een ander trustkantoor is gegaan?

De heer **Sonsma**:

Nee, dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

Ik stel de vraag natuurlijk omdat wij de trustsector in ogenschouw nemen. Die loopt van een kantoor met 4.000 vennootschappen en honderden medewerkers tot – wat wij ook hebben gehoord – mensen die in een garage opereren. Nu is het aantal trustvergunningen de laatste jaren natuurlijk wel wat afgenomen. U bent daar ook een voorbeeld van. Dan is het mogelijk om, als je bij het ene loket niet binnenkomt of wordt weggestuurd – afscheid nemen wordt het meestal genoemd – naar het volgende te gaan. U geeft ook aan dat dit natuurlijk wel gebeurt. Wat is nu het instrument waarmee we voorkomen dat dit gebeurt?

De heer **Sonsma**:

Ik ben blij dat u de vraag stelt. In de praktijk heb ik daar ook een keer mee te maken gehad. Ik werd benaderd door een trustklant met een relatie. Hij had een trustvennootschap en zei: mijn klant heeft besloten om bij de trustprovider weg te gaan vanwege kosten. «Kosten» is een heel algemeen verhaal; dan weet je eigenlijk nog niets. Ik heb het andere kantoor gebeld en heb gevraagd: ik ben benaderd door die en die relatie, kunt u mij vertellen of er redenen zijn waarom u uw dienstverlening staakt? Toen kreeg ik als antwoord: de cliënt heeft het initiatief genomen om de relatie te beëindigen. De volgende vraag was: stel dat de klant de relatie niet had beëindigd, zou u deze cliënt dan nog steeds in uw portefeuille willen houden? Daar heb ik geen antwoord op gekregen.

De heer **Paternotte**:

Dan weet u genoeg.

De heer **Sonsma**:

Nee, dan weet ik eigenlijk nog helemaal niets.

De heer **Paternotte**:

Dat is juist het probleem?

De heer **Sonsma**:

Dat is het probleem.

De heer **Paternotte**:

Hebt u dat altijd gedaan als u een klant aantrof die eerder al gebruikmaakte van diensten van een ander trustkantoor?

De heer **Sonsma**:

We bellen altijd met het andere trustkantoor.

De heer **Paternotte**:

Dat deed u altijd?

De heer **Sonsma**:

De laatste jaren is dat usance.

De heer **Paternotte**:

Wanneer hoorde u voor het eerst van het bestaan van de Panama Papers? Ik geloof dat dit was toen die journalist u belde.

De heer **Sonsma**:

Die wilde met mij een gesprek hebben en stelde mij een aantal vragen.

De heer **Paternotte**:

Wanneer was dat?

De heer **Sonsma**:

Ik denk in maart 2016.

De heer **Paternotte**:

Weet u of dat ver voor de publicatie was?

De heer **Sonsma**:

Dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

In de tijdlijn is er een heel bijzonder moment: 3 april 2016. Dan komen die Panama Papers wereldwijd in meer dan 100 media naar buiten. Precies drie dagen eerder, op 31 maart 2016, wordt Mossack Fonseca Netherlands uitgeschreven als een vennootschap van u. Dus drie dagen voor de publicatie van de Panama Papers, nadat u al wist dat die publicatie eraan zat te komen. Wat was de reden hiervoor?

De heer **Sonsma**:

De activiteit die plaatsvond in Mossack Fonseca Netherlands B.V. was al gesloten. Ik heb in 2015 De Nederlandsche Bank het verzoek gedaan om de vergunning in te leveren. Met andere woorden: een lege huls. Ik doe niet zelf de administratie; dat doet een extern administratiekantoor. Dat zorgt voor de opmaak van de jaarrekeningen en dergelijke. Zij hebben ook hun eigen werkzaamheden. Waar leg je de prioriteit? Welnu, daar waar de prioriteit gelegd moet worden. Dat zijn de opererende bedrijven; btw-aangiftes en al dat soort dingen. Deze lag gewoon op de stapel.

De heer **Paternotte**:

Dat is ook wat u in de krant zei: mijn accountant heeft op dat moment de jaarstukken definitief opgemaakt en de vennootschap had toch geen enkele functie meer. Dus is die uitgeschreven. Vielen er geen entiteiten meer onder Mossack Fonseca Netherlands?

De heer **Sonsma**:

Die hebben er nooit gehangen.

De heer **Paternotte**:

U hebt wel twee à drie klanten geaccepteerd. Daarvoor hebt u geen entiteiten of vennootschappen opgericht?

De heer **Sonsma**:

Ik heb geen enkele entiteit opgericht via Mossack Fonseca Netherlands B.V.

De heer **Paternotte**:

Hoe hebt u die twee à drie klanten die door Mossack Fonseca zijn aangeleverd dan bediend?

De heer **Sonsma**:

Die zijn bediend via Mossack Fonseca Netherlands B.V. Twee daarvan zaten maar heel kort in de portefeuille. Zij zijn overgegaan naar Infintax.

De heer **Paternotte**:

Zij zijn hier gekomen bij Mossack Fonseca Netherlands B.V. omdat er een Nederlandse entiteit in structuur nodig was.

De heer **Sonsma**:

Ja, dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Hebt u die opgezet?

De heer **Sonsma**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Die hebt u niet opgezet. Dus Mossack Fonseca Netherlands B.V. heeft nooit een vennootschap, een entiteit, in Nederland opgezet, in zijn hele bestaan?

De heer **Sonsma**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Dat is inderdaad een lege bv.

De heer **Sonsma**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Maar hoe hebt u die twee klanten dan bediend? Die hebt u in feite doorverwezen naar Infintax, en daar zijn de entiteiten opgezet.

De heer **Sonsma**:

Er waren drie vennootschappen, drie klanten van Mossack Fonseca. Zij bedienden drie entiteiten, te weten Torneos & Traffic Sports Marketing B.V. en twee cv's, met dit verschil dat normaal een cv een gesloten cv is. Dit betekent dat deze niet belastingplichtig is in Nederland. Deze twee cv's werden omgeturnd in een open cv en daarmee werden zij vpb-plichtig in Nederland.

De heer **Paternotte**:

Torneos & Traffic Sports Marketing B.V. en deze twee cv's vielen allebei dus niet onder Mossack Fonseca Netherlands B.V.?

De heer **Sonsma**:

Die vielen allebei onder Mossack Fonseca Netherlands B.V.

De heer **Paternotte**:

Wel?

De heer **Sonsma**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Oké, u hebt ze niet opgericht, maar u hebt ze omgezet in een andere rechtsvorm.

De heer **Sonsma**:
Het waren bestaande cv's.

De heer **Paternotte**:
En Torneos & Traffic Sports Marketing B.V.? Bestond dat ook al?

De heer **Sonsma**:
Het was een bestaande bv; die bestond al.

De heer **Paternotte**:
Maar die heeft dus uiteindelijk wel gehangen onder Mossack Fonseca Netherlands B.V.

De heer **Sonsma**:
Als ik denk aan «gehangen onder», denk ik in eigendomsverhoudingen. Dat is niet zo, want wij zijn nooit eigenaar geweest.

De heer **Paternotte**:
Dan denk ik in directieverhoudingen.

De heer **Sonsma**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Mossack Fonseca Netherlands B.V. heeft directie gevoerd over deze cliënten. Was dat nog de situatie toen u Mossack Fonseca Netherlands B.V. onder uw directie uitschreef?

De heer **Sonsma**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Toen werd er geen directie meer gevoerd over welke entiteit dan ook door Mossack Fonseca Netherlands B.V.

De heer **Sonsma**:
Dat klopt; helemaal leeg.

De heer **Paternotte**:
En dus schreef u drie dagen voor de publicatie van de Panama Papers dit kantoor uit. Maar het werd overgeschreven naar Infintax. Waarom was het van belang om deze lege bv, die geen functie meer had, toch over te dragen aan een ander kantoor?

De heer **Sonsma**:
Dat is een onjuistheid. Mossack Fonseca Netherlands B.V. is altijd mijn eigendom geweest. Mossack Fonseca Netherlands B.V. had als bedrijfsmodel het zijn van een trustkantoor. Mossack Fonseca Netherlands B.V. had in dat model maximaal drie klanten. Die klanten zijn weggegaan. Met andere woorden: er was geen enkele bedrijfsactiviteit meer. Om een trustkantoor te runnen heb je de beschikking nodig over een trustvergunning. Toen mijn samenwerking met Mossack Fonseca is geëindigd, heb ik besloten: ik lever de vergunning in, vervolgens liquideer ik de vennootschap en klaar.

De heer **Paternotte**:

De vennootschap had geen functie meer en geen trustvergunning en is niet overgegaan naar Infintax. De vennootschap is opgeheven en bestond niet meer vanaf 31 maart 2016.

De heer **Sonsma**:

Het was een lege huls.

De heer **Paternotte**:

Drie dagen voor publicatie van de Panama Papers. Goed. Het is dus op geen enkele manier toeval dat u drie dagen voor de publicatie Mossack Fonseca Netherlands heeft uitgeschreven.

De heer **Sonsma**:

Het lijkt allemaal toeval, maar wij maken een planning van stukken. De activiteiten zijn gestaakt in 2014.

De heer **Paternotte**:

Wij hebben hier eerder een meneer Favié gehad die ons vertelde dat er een incorporated was onder zijn beheer die jaren nadat die nog enige functie had, nog bestond. Is het niet zo dat u even iets meer haast hebt gemaakt met het uitschrijven toen u die journalist aan de telefoon had gehad?

De heer **Sonsma**:

Ik kan me dat niet herinneren, moet ik eerlijk zeggen.

De heer **Paternotte**:

Dat weet u niet.

De heer **Sonsma**:

Dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

Het telefoontje van die journalisten heeft denk ik wel indruk gemaakt.

De heer **Sonsma**:

Dat kan ik u wel zeggen, ja. Absoluut.

De heer **Paternotte**:

Om even te reproduceren wat u in de week daarna hebt gedaan met Mossack Fonseca Netherlands; de Nederlandse vestiging droeg de naam van een bedrijf dat door de journalisten van de Panama Papers ook wel het advocatenkantoor van het kwaad is genoemd. Een kantoor dat verantwoordelijk is geweest voor de financiering van het regime in Syrië, waar een oorlog honderdduizenden mensen het leven heeft gekost. U weet niet of u daarna wat meer haast hebt gemaakt met het verwijderen van uw naam, gekoppeld aan de naam van dit Panamese advocatenkantoor?

De heer **Sonsma**:

Ik moet goed nadenken, want ik moet even terug in de tijd. De inhoud van de informatie die uiteindelijk bekend is geworden onder de naam Panama Papers, waarin allerlei dictators, criminelen en PEP's, politici, vermeld staan, is niet met mij gedeeld. Ik had dus geen enkele reden om aan te nemen dat ...

De heer **Paternotte**:

Maar het telefoontje heeft wel indruk gemaakt.

De heer **Sonsma**:

Als je altijd naar eer en geweten een trustbedrijf hebt gerund en dan wordt geconfronteerd met een dergelijke situatie en publiciteit, kunt u zich voorstellen dat dit zeer zeker indruk op je maakt. Absoluut.

De heer **Paternotte**:

Ook al hebben de journalisten u toen dus nog niet verteld wat de omvang van het lek was.

De heer **Sonsma**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Wat hebben ze u dan wel gevraagd?

De heer **Sonsma**:

Ze hebben specifiek naar een aantal dossiers gevraagd en informatie ingewonnen, bijvoorbeeld over het dossier-Torneos.

De heer **Paternotte**:

U zit hier heel rustig te vertellen en mij te corrigeren als ik een vraag stel die wat u betreft niet helder genoeg is. Nu we het hier een tijd over hebben, mag ik u dan even de vraag stellen wat het nu met u doet dat u bijna twee jaar lang de bestuurder bent geweest van de Nederlandse vestiging van zo'n kantoor waarvan u nu zelf ook zegt dat het medewerking heeft verleend aan dictators, oorlogsmisdadigers, criminelen, witwaspraktijken, fraude en belastingontduiking?

De heer **Sonsma**:

Het enige wat ik kan zeggen, is dat ik op het moment dat ik de samenwerking aanging, geen reden had om aan de reputatie van dat kantoor te twijfelen. Ten tweede kan ik zeggen dat ik blij ben dat ik, ook al heb ik een samenwerking gehad met dat kantoor, altijd de poortwachtersfunctie heb vervuld. Wat dat aangaat heb ik ervoor gezorgd dat ik de link die deze partij heeft gehad met Nederland, tot een minimum heb kunnen beperken. Dat vervult mij dan met iets van trots. Dan heb ik in ieder geval mijn werk gedaan. Maar het is wel iets wat mij altijd zal worden nagedragen. Dat realiseer ik mij maar al te goed.

De heer **Paternotte**:

Het zal u worden nagedragen, maar het is ook een stukje geschiedschrijving. Als ik u vraag wat u ervan vindt dat u directeur bent geweest van de Nederlandse vestiging van een kantoor dat op die manier heeft meegewerkt aan oorlogsmisdaden, zegt u allereerst dat u trots bent dat u zelf de poortwachtersfunctie goed hebt vervuld. Wij hebben inderdaad doorgenomen dat Mossack Fonseca vond dat u te streng was, maar de naam van dat kantoor staat op uw cv.

De heer **Sonsma**:

Helaas, dat kan ik niet terugdraaien.

De heer **Paternotte**:

Goed. U hebt dus samengewerkt met Infintax. Die hebt u zelf aange-
trokken als belastingadviseur. Ik heb een paar vragen over dat kantoor.
Kent u Michael van Beest goed?

De heer **Sonsma**:
Die ken ik wel, ja.

De heer **Paternotte**:
Kent u Guus Poelen goed?

De heer **Sonsma**:
Die ken ik ook.

De heer **Paternotte**:
Met wie van de twee hebt u het meest samengewerkt?

De heer **Sonsma**:
Ik heb met Michael samengewerkt in het project Mossack Fonseca.

De heer **Paternotte**:
Hij was daarmee de belangrijkste belastingadviseur van Mossack Fonseca.
Wat was de taakverdeling tussen Van Beest en Poelen binnen Infintax?

De heer **Sonsma**:
Geen idee. Dat is iets van Infintax en dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:
Dat weet u niet. Wat was de specialiteit van deze twee heren waarom u
hen hebt ingehuurd?

De heer **Sonsma**:
Volgens mij had Guus Poelen ervaring en met name een netwerk in
Oost-Europa. Hij had ook ervaring opgedaan in vastgoed. Michael van
Beest is een getrainde international tax specialist. Hij heeft zijn opleiding
gehad bij Deloitte en bij PwC.

De heer **Paternotte**:
Had u nog andere samenwerkingen met Infintax dan het Mossack
Fonseca-project?

De heer **Sonsma**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Verder niet?

De heer **Sonsma**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Hoe kwam u dan aan hen als de geschikte partij om u te helpen bij de
samenwerking met Mossack?

De heer **Sonsma**:
Dat is een commerciële inschatting geweest. In de samenwerkingsover-
eenkomst die ik ben aangegaan met Mossack Fonseca stond: wij willen
klanten introduceren om gebruik te maken van Nederlandse structuren.

Om daar een stukje promotie voor te doen en om dat soort structuren te kunnen adviseren, heb je gedegen fiscaal advies nodig. Dat is de reden waarom ik Infintax als professionele partij heb geïntroduceerd. De heer Van Beest was werkzaam bij PricewaterhouseCoopers. Hij heeft op enig moment besloten om een overstap te maken en heeft zich aangesloten bij Infintax. Hij had op dat moment alle tijd en gelegenheid om die praktijk verder handen en voeten te geven. Dat zijn twee voorwaarden die uiteindelijk hopelijk tot een succes hadden kunnen leiden.

De heer **Paternotte**:

Waren er naast de heer Poelen en de heer Van Beest nog andere voordelen aan de samenwerking met Infintax, qua mensen die daar werkten waar u wat aan had?

De heer **Sonsma**:

Nee, ik had mijn eigen mensen.

De heer **Paternotte**:

Ik geef het woord aan de heer Van der Lee.

De heer **Van der Lee**:

Nog even om het heel precies te krijgen: de drie klanten van Mossack Fonseca waren twee open cv's en een bv. Zijn die alle drie overgegaan naar Infintax?

De heer **Sonsma**:

Nee. De twee open cv's zijn overgegaan. De Torneos-vennootschap is bij mij achtergebleven.

De heer **Van der Lee**:

Daar komen wij straks nog even over te spreken. Ik heb nog een specifieke vraag over de grote portefeuille aan cv's die u werd aangeboden. Wat bedoelt u met groot, hoe omvangrijk was die?

De heer **Sonsma**:

Het ging om tientallen. Het getal dat vaag in mijn geheugen opdoemt is iets van 60 of zo.

De heer **Van der Lee**:

Had u er enig zicht op in wat voor bredere structuur die cv's hingen?

De heer **Sonsma**:

Nee, ik heb bij voorbaat de stelling ingenomen: dit is niet een portefeuille waarvan ik vind dat je daarmee een tussenkantoor zou moeten opbouwen. Het was dus een no-go. Ik ben dus ook niet verder gaan zoeken.

De heer **Van der Lee**:

U hebt ook niet gekeken wie de UBO's waren en waar het geld vandaan kwam?

De heer **Sonsma**:

Nee, totaal niet. Die fase heb ik gewoon overgeslagen.

De heer **Van der Lee**:

Ik wil graag nog iets weten over de taken die u als trustkantoor behoort te verrichten. Het begint bij het cliëntonderzoek. Hoe wist u nu zeker dat u

vat had op wie de uiteindelijk gerechtigde was? Had u 100% zekerheid, of was het zeer waarschijnlijk dat u zicht had op de uiteindelijk gerechtigde?

De heer **Sonsma**:

Ik probeer uw vraag te vertalen naar een concreet geval en dat is best lastig. Ik geef het voorbeeld van een vennootschap waarbij de familie deels oprichter is van een Nederlandse entiteit. Dan weet je in ieder geval zeker wie de uiteindelijk gerechtigde is in die structuur. In een aantal andere gevallen weet je hoe de structuur eruitziet en weet je ook wie de UBO is die erboven zit. Maar dan is er aanvullende informatie nodig om de koppeling te leggen tussen de UBO en degene die als zodanig kwalificeert. Wat zit er in de structuur als eigendom? Kunnen wij een verband leggen tussen de eigendom en de UBO? Dat gegeven zou je moeten objectiveren. Daarop acteer je.

De heer **Van der Lee**:

In andere gesprekken ging het niet over het achterhalen van de UBO, maar bijvoorbeeld over een inschatting of een bepaalde constructie juridisch houdbaar is. Men werkt dan met een soort schalen en percentages. Werkte u voor uzelf ook zo, als het ging om het vaststellen van de UBO? In de trant van: ik wil een bepaald zekerheidsgevoel hebben, maar ik heb niet 100% garantie? Deed u het op die manier?

De heer **Sonsma**:

Op ons kantoor hadden wij de cliënten ingedeeld in risico's. Er waren drie categorieën. De categorie wordt mede bepaald door het woonland van de klanten. De categorie kan ook worden bepaald door de activiteiten van de klant. Als wij praten over vastgoed, bijvoorbeeld, weten wij genoeg van wat er allemaal mis kan gaan.

De heer **Van der Lee**:

Op zich begrijp ik die risico-indeling wel, maar dat is eigenlijk niet mijn vraag. Mijn vraag is vooral: hoeveel zekerheid wilde u voor uzelf hebben om de beslissing te nemen: ik ga door, ik weet voldoende over deze uiteindelijk gerechtigde?

De heer **Sonsma**:

Ik wilde in ieder geval de zekerheid hebben die de wet- en regelgeving aan mij oplegt. Dat is het minimale verhaal. Voor de rest komt het toch een beetje aan op een stuk ervaring en gevoel. Dat ga je doorlopend toetsen op het moment dat die structuur bij jou in beheer is. Klopt het allemaal? Iemand kan zich presenteren met een bepaalde structuur, maar vervolgens lopen er een aantal transacties doorheen die eigenlijk niet te verklaren zijn.

De heer **Van der Lee**:

Het is uiteindelijk de toezichthouder geweest die besloten heeft om u niet langer een vergunning te geven, omdat de toezichthouder ernstige tekortkomingen tegenkwam. Daarmee kwam de toezichthouder tot de conclusie dat u te weinig zekerheid had over de identiteit van de uiteindelijk gerechtigde dan wel de herkomst van het vermogen of het doel daarvan. Is dat een onjuiste conclusie?

De heer **Sonsma**:

Dat is in mijn optiek niet geheel juist.

De heer **Van der Lee**:

Niet geheel juist.

De heer **Sonsma**:

Nee, er is een zekere nuancering. Waar gaat het om? Een trustkantoor moet informatie verzamelen en uiteindelijk zodanig inrichten dat het voor een toezichthouder verifieerbaar is. Daarin zijn wij tekortgeschoten. Als u mij vraagt «weet u zeker dat dit de klant is», kan ik u eigenlijk in 99 van de 100 gevallen wel zeggen: dat is de klant.

De heer **Van der Lee**:

Maar wat gaf dan in dat ene geval, waarin u twijfel had, de doorslag om de klant toch te accepteren?

De heer **Sonsma**:

Ik geef geen 100% garanties. Dat durf ik niet meer.

De heer **Van der Lee**:

Maar u staat tot op de dag van vandaag achter iedere keuze die u gemaakt hebt voor het accepteren van een klant?

De heer **Sonsma**:

Ik sta vandaag de dag achter iedere keuze die ik indertijd gemaakt heb. Vervolgens ga je aan de slag met datgene wat je aan ervaring meeneemt en met de dingen die in de praktijk gebeuren. Dan toets je al je eerdere beslissingen opnieuw, om uiteindelijk tot een nieuwe weging te komen. Dat is eigenlijk een continu proces.

De heer **Van der Lee**:

Hebt u ook meegemaakt bij een van uw klanten dat er sprake was van ongebruikelijke transacties?

De heer **Sonsma**:

Ja, natuurlijk, dat was het geval met Torneos.

De heer **Van der Lee**:

Op die zaak komen we nog even apart terug. Is dat de enige waarvan u melding hebt gemaakt, of hebt u daar ook geen melding van gemaakt?

De heer **Sonsma**:

Ja, daar heb ik natuurlijk een melding van gedaan.

De heer **Van der Lee**:

Dat was het enige geval?

De heer **Sonsma**:

Volgens mij wel, ja.

De heer **Van der Lee**:

U hebt verder niets gemeld aan de FIU of aan het Meldpunt Misstanden?

De heer **Sonsma**:

Ja, ik heb nog een incident gemeld, bij de FIU

De heer **Van der Lee**:

Wat was dat?

De heer **Sonsma**:

Dat was een zaak in 2012, waarbij ik een handtekening heb gezet onder een overeenkomst met een onjuiste dagtekening. Toen ik daarmee werd geconfronteerd, heb ik daarvan melding gedaan.

De heer **Van der Lee**:

Hoe wist u zeker dat het een onjuiste dagtekening was?

De heer **Sonsma**:

Dat bleek duidelijk uit de informatie die naar boven kwam.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u dat nog iets meer toelichten?

De heer **Sonsma**:

Het ging om een contract dat getekend is tussen twee partijen, met een ingangsdatum die ligt voor de datum waarop het contract is getekend. De tijd die ligt tussen de datum die vermeld staat op het contract en de tijd waarop het contract daadwerkelijk is getekend, de inhoud van het contract, had op geen enkele wijze invloed op wat dan ook. Daar zijn geen administratieve of fiscale onjuistheden in vermeld.

De heer **Van der Lee**:

Dat hebt u gemeld?

De heer **Sonsma**:

Dat heb ik gemeld.

De heer **Van der Lee**:

Wat is er met die klant gebeurd?

De heer **Sonsma**:

Het was geen klant van mij. Het was geen relatie van mij. Het is in het kader van een transactie gebeurd.

De heer **Van der Lee**:

Werkte u ook met banken?

De heer **Sonsma**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

In Nederland of daarbuiten?

De heer **Sonsma**:

Nederlandse banken.

De heer **Van der Lee**:

Ook zij hebben allemaal onderzoek verricht naar de identiteit van uw klanten?

De heer **Sonsma**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Gold dat ook voor die klanten van Mossack Fonseca?

De heer **Sonsma**:

De twee cv's niet. In die fase ben ik nooit aangeland met het verrichten van mijn diensten. In het geval van Torneos wel.

De heer **Van der Lee**:

Misschien is dit een goed moment om even door te gaan op Torneos.

De heer **Paternotte**:

Vindt u dat de Kaaimaneilanden een belastingparadijs zijn?

De heer **Sonsma**:

Ik heb de eerdere spreker gehoord en de discussie die is ontstaan.

De heer **Paternotte**:

U mag ook gewoon ja of nee zeggen.

De heer **Sonsma**:

Ja, vanuit deze optiek: als je geen belasting betaalt, is het een belastingparadijs.

De heer **Paternotte**:

Dan gaan wij even naar voetbal. Torneos & Traffic Sports Marketing. U hebt het al een paar keer genoemd. Het is uitgebreid in het nieuws geweest als voorbeeld van witwaspraktijken en corruptie in het voetbal, als een belangrijke schakel in de grote corruptiezaak van de FIFA, de wereldwijde voetbalbond, die door de Amerikaanse FBI naar buiten is gebracht. Het gaat erom dat Torneos & Traffic Sports Marketing een schakel is in de corruptie, specifiek van de vicevoorzitter van de FIFA, Eugenio Figueredo. Ik wil het graag hebben over uw rol daarin. Klopt het dat T&TSM nooit medewerkers in Nederland heeft gehad?

De heer **Sonsma**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

En dat de eigenaar van T&TSM het Cypriotische brievenbusbedrijf Medac is?

De heer **Sonsma**:

Er zat een Cyprioot boven, dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Dat was Medac. Klopt het ook dat het bedrijf niet aan de eigenaar betalingen deed, maar aan een Panamees bedrijf met de naam Valente Corp, aan Arco Business op de Britse Maagdeneilanden – behalve toen u de directie ging voeren – en aan het Braziliaanse Spoor van in totaal 16 miljoen dollar?

De heer **Sonsma**:

U vraagt mij heel specifiek naar de feiten, maar de namen die u noemt, komen mij bekend voor.

De heer **Paternotte**:

Klopt het dat het allemaal bedragen waren voor uitzendrechten van voetbalwedstrijden in de Copa Libertadores, oftewel de Champions League van Zuid-Amerika?

De heer **Sonsma**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Tot 2013 zat Torneos & Traffic Sports Marketing onder beheer van TMF, een ander trustkantoor in Nederland. Wanneer bent u benaderd om het bestuur van T&TSM over te nemen?

De heer **Sonsma**:

Volgens mij in oktober 2013.

De heer **Paternotte**:

Oktober 2013. Dat is hetzelfde jaar. Toen was Torneos & Traffic Sports Marketing dus onder uw beheer een vennootschap van Mossack Fonseca Netherlands.

De heer **Sonsma**:

Ik wil even een kleine nuance aanbrengen. Op het moment dat ik benaderd ben, heb ik een gesprek gehad met het vorige trustkantoor. Ik heb daar de dossiers opgehaald, maar ik had het besluit om diensten te gaan verrichten nog niet genomen.

De heer **Paternotte**:

Nee, dat hebt u later, in 2013 genomen. Daar gaan wij zeker nog even op door.

De heer **Sonsma**:

2014.

De heer **Paternotte**:

In 2014 bent u pas begonnen. Kunt u toelichten welke diensten Torneos & Traffic Sports Marketing verrichtte en wat uw bijdrage daaraan was?

De heer **Sonsma**:

De vennootschap hield de uitzendrechten voor de Braziliaanse markt. Die heeft zij verkocht, gelicenseerd zal ik maar zeggen, aan de Braziliaanse uitzendgemachtigde. Een grote club: Globo. In ruil voor de ontvangst van die vergoeding moest de Nederlandse vennootschap contractanten betalen die het mogelijk maakten om die uitzendingen te verzorgen en alles wat daarbij hoort. Dat is eigenlijk de werkzaamheid van de vennootschap.

De heer **Paternotte**:

Die uitzendrechten werden weer gekocht van Torneos & Traffic Sports Marketing op de Kaaimaneilanden.

De heer **Sonsma**:

Ja. Uit mijn hoofd gezegd klopt dat. Het was in ieder geval een vennootschap op de Kaaimaneilanden.

De heer **Paternotte**:

Die volgens de media dezelfde naam had.

De heer **Sonsma**:

Dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

Uit de Panama Papers blijkt dat u moeilijk deed toen u in eerste instantie gevraagd werd om de directie te gaan voeren over T&TSM. Waar zaten uw kritiekpunten?

De heer **Sonsma**:

Ik wilde de structuur kunnen begrijpen. Wat ik zag, is ook verteld door het vorige trustkantoor. Er zit een UBO boven, de eigenaar. Wij zien geen enkele link die hij heeft met de sport- en entertainmentwereld. Dat is één red flag. Vervolgens ben ik aan de hand van de dossiers die ik toen heb gezien vragen gaan stellen, om te bezien wat er nu eigenlijk aan de hand zou kunnen zijn. Wat is nu de reden waarom er iemand boven zit die verder geen verstand heeft van de business? Toen werd mij duidelijk, althans dat is mij verteld, dat degene die daar boven zat, noodzakelijk was om de hele structuur in de derde hand te houden.

De heer **Paternotte**:

Wat bedoelt u daarmee?

De heer **Sonsma**:

Buiten de structuur te plaatsen.

De heer **Paternotte**:

In de derde hand te houden, buiten de structuur te plaatsen?

De heer **Sonsma**:

Wat u net noemde. In de publieke informatie kunt u nalezen wie uiteindelijk de rechten van de Copa Libertadores heeft gekocht. Dat is een openbaar register..

De heer **Paternotte**:

Dat was Globo?

De heer **Sonsma**:

Nee, Globo is degene die de rechten mocht gebruiken in Brazilië. Zo zijn er ook een aantal andere landen. Het gaat om de Zuid-Amerikaans markt.

De heer **Paternotte**:

De rechten zijn gekocht door Valente, de Panamese Valente Corporatie en door het Braziliaanse bedrijf Spoart.

De heer **Sonsma**:

De rechten van de Copa Libertadores zijn gekocht door een vennootschap op de Cayman Islands. Dat is een soort joint venture van heel grote mediagiganten. Die rechten dienen geëxploiteerd te worden. Als wij kijken naar de Latijns-Amerikaanse markt, zien wij eigenlijk twee marktgebieden: enerzijds de Spaanstalige en anderzijds de Portugese, Braziliaanse markt. Torneos, de desbetreffende vennootschap, richtte zich uitsluitend en alleen op de Braziliaanse markt. De reden daarvoor was de volgende. Laten we even teruggaan naar de bron. De oorspronkelijke rechthebbende op die structuur was de vennootschap op de Cayman Islands.

De heer **Paternotte**:

De oorspronkelijke rechthebbende was de Zuid-Amerikaanse voetbalfederatie.

De heer **Sonsma**:

Die heeft de rechten verkocht aan de Caymans.

De heer **Paternotte**:

Die verkocht ze aan de Caymans. De Caymans verkochten ze aan Torneos hier in Amsterdam en Torneos verkocht ze weer aan Valente en aan Spoart.

De heer **Sonsma**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

Je krijgt natuurlijk heel ingewikkelde constructies.

De heer **Sonsma**:

Ik probeer het heel simpel te houden. Sportrechten, verkocht door de bond, landden in de Cayman Islands. Die gaan exploiteren. De markt wordt opgedeeld in twee markten, de Braziliaanse en de Spaanstalige. Voor de Braziliaanse markt hebben ze een koper gevonden in de vorm van Globo. Die betaalt de uitzendrechten. Ze hebben Nederland ingeschakeld omdat, als een Braziliaan rechtstreeks betaalt aan een offshorejurisdictie, in dit geval de Caymans, dat gestraft wordt met een extra heffing. Dus Globo betaalt aan Nederland, om die heffing te ontlopen. Dan zou je verwachten – zo heb ik die structuur indertijd ook geanalyseerd – dat als Globe geld betaalt aan Nederland, Nederland betaalt aan degene die de rechten heeft gekocht. Dat is een logisch verhaal. Dat gebeurde niet, dus dat is apart.

De heer **Paternotte**:

Dat geld werd niet betaald aan degene die de rechten had, maar aan ...

De heer **Sonsma**:

Er moest een verklaring voor komen. Daarom heeft het lang geduurd voordat ik daar een antwoord op zag. De verklaring is gelegen in het feit dat er twee gescheiden markten zijn. De kosten van die uitzendrechten, zo is mij verteld, werden allemaal gedragen via die Nederlandse structuur. U kunt zich voorstellen dat, als de rechten door de Cayman Islands worden verkocht aan andere landen, zij alleen de opbrengsten ontvangen, want de kosten slaan neer in een andere structuur. Dat is wat het is; zo is mij dat verteld en duidelijk gemaakt.

De heer **Paternotte**:

U stelde daar allemaal vragen bij, maar uiteindelijk was u wel overtuigd. Hoe kwam dat?

De heer **Sonsma**:

Ik heb vervolgens gekeken naar de contractpartijen. In de wetenschap dat er sprake is van uitzendrechten, wil ik wel op de een of andere manier zekerheid krijgen dat de partijen aan wie is betaald, actief zijn in die business. Dat betekent dat je uiteindelijk terechtkomt bij mensen die daar actief in zijn. Ik heb ook referenties ingewonnen van partijen die daar daadwerkelijk zaken mee deden. Dan snap ik de economische functionaliteit van de structuur, ik snap dat de contractpartijen ook daadwerkelijk allemaal actief zijn in de business. Als wij het dan hebben over een extra waarborg die ik wilde inbouwen, dan gaat het om het bedrag dat betaald werd aan Arco, die BVI-vennootschap.

De heer **Paternotte**:

Daar kon u geen jaarstukken van krijgen.

De heer **Sonsma**:

Ik kon daar geen jaarstukken van krijgen.

De heer **Paternotte**:

Daarom hebt u daar geen geld aan overgemaakt. Dat kunnen wij inderdaad in de krant lezen.

De heer **Sonsma**:

Ik wil proberen om aan te geven waarom. Een entiteit die geen jaarstukken overlegt, zit niet in ...

De heer **Paternotte**:

Ik begrijp dat u daarom geen geld naar de British Virgin Islands wilde overmaken. Dat hebt u ook niet gedaan. Maar uiteindelijk stelt u vast dat de structuur klopt. De belanghebbenden hebben inderdaad te maken met uitzendrechten. Daarmee was het voor u voldoende en kon het inderdaad in werking treden. Klopt het dat T&TSM geld betaalde aan Valente in Panama voor uitzendrechten, maar daarnaast ook nog voor andere diensten?

De heer **Sonsma**:

T&TSM betaalde gelden aan Valente op basis van gesloten contracten, waarin in feite de verplichting was neergelegd om ervoor te zorgen dat de uitzendingen die gekocht waren, ook daadwerkelijk georganiseerd konden worden en dat zij plaatsvonden, met alles wat eromheen zat.

De heer **Paternotte**:

Voor de organisatie van die uitzendingen, inderdaad. Waren er nog andere diensten waar T&TSM Valente voor betaalde?

De heer **Sonsma**:

Dat heb ik niet ...

De heer **Paternotte**:

In de krant hebben we kunnen lezen dat het ook ging om advies over het vervoer van voetbalteams naar stadions.

De heer **Sonsma**:

We hebben er wel over gesproken dat daarvoor nieuwe contracten zouden moeten worden opgesteld. Dat is wel een vraagpunt geweest.

De heer **Paternotte**:

Voor advies over het vervoer van voetbalteams naar stadions.

De heer **Sonsma**:

Ik weet niet of dat het specifieke geval is geweest.

De heer **Paternotte**:

Dat kunt u zich niet herinneren.

De heer **Sonsma**:

Nee, dat kan ik mij niet herinneren. Ik heb gewoon gekeken of er een rechtvaardiging was voor die structuur en of er een rechtvaardiging was voor betaling aan die partijen. Op dat moment.

De heer **Paternotte**:

U hebt hier eerder al naar verwezen, omdat dit verreweg de meest in het oog springende zaak was in alle contacten die u met Mossack Fonseca had. Hebt u de publicaties daarover ook gelezen?

De heer **Sonsma**:

Ik heb niet alles gelezen, maar ik heb wel kennis genomen van publicaties.

De heer **Paternotte**:

Het zijn ook weer niet zo veel publicaties.

De heer **Sonsma**:

Ik heb kennis genomen van enkele publicaties, maar als u vraagt of ik ze allemaal heb gelezen, zeg ik: dat weet ik niet.

De heer **Paternotte**:

Hebt u de publicaties in Het Financieel Dagblad en in Trouw gelezen die over dit onderwerp gaan?

De heer **Sonsma**:

Ja, dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Daar staan alle feiten in. Dat zijn de twee kranten die inzage in de Panama Papers hadden. Zij hebben ook even gevraagd naar de contracten die u met Valente en Spoart had. Frank van den Wall Bake, een gerenommeerde sportmarketeer, zegt: dit zijn absoluut nepcontracten. Het gaat om vele miljoenen dollars, maar het zijn contracten van hooguit enkele velletjes. Als je dat relateert aan de bedragen waar het om gaat, dan verwacht je al snel contracten van twintig tot dertig pagina's. Bovendien wordt er geen exclusiviteit in afgesproken en dat is verreweg het belangrijkste als het gaat om uitzendrechten van voetbal. Immers, SBS6 zou ook niet zo blij zijn met de uitzendrechten van de Champions League als die ook gewoon op Nederland 3 werd uitgezonden. Dat ontbreekt allemaal. Hij gaat nog even verder over het feit dat Valente wordt ingehuurd en betaald voor de verplaatsing van teams naar stadions. Hoe breng je een team naar een stadion? Per bus, met een agent ervoor en erachter. Daar hoeft je geen advies voor te vragen. Zo betaalt T&TSM ook nog jaarlijks € 800.000 aan Spoart in Brazilië, voor het vermarkten van de uitzendrechten. Hij zegt: dat zou ik nog voor een kwart doen. Het is een volstrekt onzinnig bedrag. Oftewel: nepcontracten. Hoe beoordeelt u deze uitspraken? U hebt dit allemaal laten passeren.

De heer **Sonsma**:

Ik heb dat laten passeren en ik moet u zeggen dat dit wel iets met je doet als trustkantoor. Je hebt alles naar eer en geweten gedaan. Ik heb geprobeerd allerlei checks-and-balances in te vullen. Dan is er net een punt waar je aan voorbij bent gegaan. Dat doet zeer. Ik kan niet anders zeggen.

De heer **Paternotte**:

Dat doet zeer?

De heer **Sonsma**:

Ja, dat doet zeer.

De heer **Paternotte**:

Mijn indruk daaruit is dat er eigenlijk maar twee mogelijkheden zijn. U volstond met de poortwachtersfunctie, waar u trots op was, door gewoon de vinkjes te zetten en te kijken of u een bevestiging had dat die partijen iets met uitzendrechten hadden en of u de structuur begreep. Daarna was u dan tevreden. Of u deed eigenlijk gewoon uw werk niet goed. Of u dacht: met het zetten van die vinkjes heb ik in ieder geval mijn verantwoordelijkheid ingevuld, en als het dan verder niet blijkt te kloppen, kunnen mensen mij niets maken, want ik heb mijn vinkjes gezet.

De heer **Sonsma**:

Dan legt u de suggestie neer alsof ik mijn werk op een bepaalde manier doe, in de trant van: als ik mij maar strikt aan de regeltjes houd, dan zit ik goed.

De heer **Paternotte**:

Die suggestie leg ik neer omdat wij inderdaad meerdere van uw collega's hebben gesproken, die verschillende definities geven van: hoe opereer ik nu? Waarbij het heel erg lastig is om ervoor te zorgen dat mensen meer gaan doen dan zich alleen maar op die vierkante centimeter houden aan verantwoordelijkheden waarvan zij exact zeker weten dat zij die ook echt moeten uitvoeren.

De heer **Sonsma**:

Door deze situatie heb ik met mijn compliance officer en met een externe partij een vergadering belegd om met name te gaan praten over het risico dat in dit soort structuren zit. Dat heb ik gedefinieerd als het «third party»-risico. Er komt geld en daar wordt geld doorheen betaald. Uiteindelijk zijn contracten misbruikt om betalingen te verhullen.

De heer **Paternotte**:

In dit geval om de vicevoorzitter van de FIFA aan miljoenen dollars te helpen die hem absoluut niet toekwamen.

De heer **Sonsma**:

Exact. Dus wat betekent dat nu eigenlijk? Daarmee stel je jezelf als kantoor bloot aan risico's. Ik heb op dat moment besloten: ik ga mijn cliëntportefeuille, mijn orderportefeuille, daarop aanpassen. In feite wil ik alleen cliënten hebben met transacties binnen de eigen groep.

De heer **Paternotte**:

Naar aanleiding van het feit dat dit allemaal naar buiten kwam?

De heer **Sonsma**:

Nee, want de zaak-Torneos had ik al in 2015 gemeld, met tekst en uitleg.

De heer **Paternotte**:

Bij de Financial Intelligence Unit.

De heer **Sonsma**:

Ja, ook en bij DNB.

De heer **Paternotte**:

Wat hebt u toen precies gemeld?

De heer **Sonsma**:

Ik heb vermeld dat een cliëntrelatie van mij die genoemd werd in dat FIFA-onderzoek, bij mij in de boeken terecht kwam bij een cliëntvennoot-

schap. Vervolgens heb ik een dik pak papier meegestuurd, waarmee ik uitleg heb gegeven over de wijze waarop ik tot die cliëntacceptatie ben gekomen.

De heer **Paternotte**:

Dat was natuurlijk nadat de Amerikaanse justitie hiermee naar buiten was gekomen.

De heer **Sonsma**:

Het was een woensdag, dat weet ik dan toevallig wel. Ik keek 's morgens naar NU.nl op mijn telefoontje, zag die naam voorbijkomen en dacht: dit klopt niet.

De heer **Paternotte**:

Evengoed hebt u eind 2014 het bestuur van T&TSM overgedragen aan Maarten van Genugten, wiens vrouw dan weer de bestuurder is van het moederbedrijf op Cyprus. Maar u bleef wel de administratie voeren. Waarom was dat?

De heer **Sonsma**:

Dat was voor de publicatie in het FD en voor het FIFA-schandaal.

De heer **Paternotte**:

En voordat de FBI ermee naar buiten kwam.

De heer **Sonsma**:

Ja, en dat kwam ...

De heer **Paternotte**:

U hebt dus het bestuur wel eerder overgedragen, maar bent de administratie blijven voeren. Waarom was dat?

De heer **Sonsma**:

Dat kwam omdat de oorspronkelijke UBO ten tijde van de cliëntintake was overleden. Dat was een oude man. Toen is er een nieuwe eigenaar gekomen, die de structuur heeft gekocht. De vertegenwoordiger van die nieuwe eigenaar wilde zelf directie voeren.

De heer **Paternotte**:

Dat was meneer Van Genugten.

De heer **Sonsma**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Wat was het zakelijke motief om een moederbedrijf op Cyprus te hebben in deze constructie?

De heer **Sonsma**:

Dat is een goede vraag. Het had net zo goed een andere jurisdictie kunnen zijn, maar die structuur bestond al geruime tijd op Cyprus. Als een entiteit zich in Cyprus zou bevinden, en het enige wat uitgekeerd werd via de eigendomsstructuur in de vorm van dividenden naar Cyprus plaatsvond, zou Nederland geen dividendbelasting heffen.

De heer **Paternotte**:

Dat is het fiscale motief. Laat ik u deelgenoot maken van mijn indruk als ik deze zaken meeneem. U kunt zich niet herinneren of u vlak voor de publicatie van de Panama Papers extra vaart maakte met het uitschrijven van Mossack Fonseca Netherlands. U trekt zich terug uit T&TSM nadat de FBI met informatie naar buiten komt. U zegt dat u trots bent op het feit dat u uw poortwachtersfunctie en uw rol als bestuurder van Mossack Fonseca Netherlands goed hebt vervuld. Maar eigenlijk komt het erop neer dat u zich terugtrekt vlak voor of vlak na het bekend worden van zeer beschadigende kennis die aantoont dat u meewerkt aan het advocatenkantoor van het kwaad of aan de grootste corruptie uit de geschiedenis van de wereldvoetbalbond. Mijn vraag is: als dat nu de constatering is, werkt u dan in een sector die zichzelf goed kan reguleren?

De heer **Sonsma**:

Wat ik al zei: ik heb alles gedaan naar beste eer en geweten, aan de hand van de informatie die mij op dat moment ter beschikking stond. Het probleem is: twee weten meer dan één. Tien weten nog meer dan één. Wat de situatie die u zojuist beschreef betreft: een ander, heel groot trustkantoor was ook betrokken bij een dergelijke vennootschap. Zij hebben vervolgens ook hun dienstverlening gestaakt. Blijkbaar moeten wij ons realiseren dat dit soort risico's er zijn. De opdracht aan ons allemaal is: hoe kunnen wij die risico's verder mitigeren, zonder dat het ene kantoor daartoe in staat is en het andere niet, of achterloopt in zijn ontwikkeling? Dat is de grote uitdaging. Het is niet de intentie om langs de grenzen te lopen, maar soms word je ingehaald door de werkelijkheid. Ik moet eerlijk zeggen: dat doet pijn.

De heer **Paternotte**:

Toen u geld ging overmaken naar Panama voor advies over het verplaatsen van voetballers van een trainingslocatie naar een stadion en toen dat allemaal naar buiten kwam, toen werd u «ingehaald door de werkelijkheid»?

De heer **Sonsma**:

Nee, die contracten hadden een bepaalde kleuring. Vervolgens zijn de geldstromen die betaald zijn op basis van die contracten, aangewend voor het doen van andere betalingen. Dat is achter de schermen gebeurd.

De heer **Paternotte**:

Zeker, maar ik wijs u er nogmaals op, en volgens mij hebt u ook erkend dat dit heel kwalijk is, dat er voldoende in al die contracten zat op basis waarvan u had kunnen constateren dat het niet in de haak was. Daar zijn wij het over eens.

De heer **Sonsma**:

Met hindsight: zeer zeker. Op dat moment heb ik daar niet aan gedacht.

De heer **Paternotte**:

Met de kennis van nu.

De heer **Sonsma**:

Met de kennis van nu.

De heer **Van der Lee**:

Zegt u nu dat u bewust voor de gek bent gehouden, of dat u nu, met de kennis van nu, constateert dat u in een aantal gevallen, waaronder in deze

zaak, niet de hoge standaarden hebt gehanteerd die u zegt te hebben gehanteerd?

De heer **Sonsma**:

Nee, dat is een misvatting. Ik denk nog steeds dat ik er naar de mij op dat moment bekende standaarden alles aan heb gedaan om die structuur te kunnen aannemen. Ik heb inderdaad een fout gemaakt. Ik had meer nadruk moeten leggen op die structuur en de inhoud van de contracten. Maar dat is met hindsight. Het is niet een bewust gegeven geweest waar ik aan voorbij ben gegaan. Ik heb veel meer gelet op wie mijn partijen zijn. Zijn dat partijen die actief zijn in die branche? De volgende keer, bij een soortgelijke casus, krijg je zo'n stapel contracten. Dan kun je helemaal niets zien. De wereld verandert en past zich daaraan aan. Voor mij ging het erom dat ik wilde weten in hoeverre een dergelijke vennootschap een bedrijfseconomisch motief had. Nogmaals, als je het ziet, denk je: hoe ben ik zo stom geweest om het niet te kunnen zien? Dat is een ervaringsgegeven.

De heer **Van der Lee**:

En dat na 28 jaar in het vak en een periode waarin menig lek naar boven komt en het ook voor u bekend moet zijn dat een deel van de sector waarin u werkt, moedwillig probeert anderen voor de gek te houden.

De heer **Sonsma**:

Wat ik u wil zeggen, is dat ik ben opgeleid als civilist. Ik heb kennis van het vennootschapsrecht en het ondernemingsrecht. Ik snap de problemen van het jaarrekeningenrecht. Ik kan een boekhouding lezen en ik snap fiscale problemen. Daar waar nodig, schakel ik iemand in. De poortwachtersfunctie is betrekkelijk nieuw en heeft zich steeds verder ontwikkeld. De manier waarop die functie wordt beleefd en de manier waarop je naar de dingen moet kijken, is zich eigenlijk elk jaar aan het verfijnen. Zoals ik nu naar dingen kijk, kijk ik er anders naar dan twee of drie jaar geleden. Dat moge duidelijk zijn. Wat ik probeer uit te leggen, is dat ik aan de hand van zo'n negatieve ervaring nadenk over de vraag: waar ligt het aan en welke maatregelen kan ik nemen om ervoor te zorgen dat mij dat in de toekomst bespaard blijft? Daarvoor heb ik gekeken naar mijn cliëntprofiel.

De heer **Van der Lee**:

Nog één keer op een andere manier dan: na 28 jaar trekt u de conclusie dat het wat u betreft gedaan is met dit vak. Wat zegt dat over het vak?

De heer **Sonsma**:

Dat het veranderd is. Het zwaartepunt is op dit moment verplaatst van de uitvoering van je werkzaamheden naar het stukje compliance en risk management, mede gezien de media-aandacht en de discussie die nationaal en internationaal plaatsvindt over fiscale structuren. Dat vraagt ook een bepaald type mens.

De heer **Van der Lee**:

En u bent een te zachtvaardig mens voor deze harde trustwereld. Volgens mij weet ik genoeg.

De **voorzitter**:

Ik geef het woord aan de heer Bruins voor enkele vragen.

De heer **Bruins**:

Mijheer Sonsma, ik ga nog even terug naar die ene FIU-melding die u deed over de handtekening met de verkeerde datum. Waarom tekende u met een andere datum dan het was?

De heer **Sonsma**:

Dat heb ik mij tot op de dag van vandaag afgevraagd sinds dat feit naar boven kwam en ik daar vervolgens op de juiste wijze op heb geacteerd. Het is zo «out of order» ten opzichte van de manier waarop ik al die tijd in de trustsector heb gepraktiseerd, dat ik daar geen verklaring voor kan vinden.

De heer **Bruins**:

U hebt getekend met een verkeerde datum. Hoe ver zat u ernaast?

De heer **Sonsma**:

Goed genoeg.

De heer **Bruins**:

Wat betekent dat?

De heer **Sonsma**:

Het betekent dat ik een contract, een overeenkomst, heb getekend met een ingangsdatum die anders is dan de datum waarop het contract getekend is.

De heer **Bruins**:

Nu kan ik me nog voorstellen dat het 13 juli was in plaats van 13 juni.

De heer **Sonsma**:

Nee, we praten over een periode van een aantal jaren.

De heer **Bruins**:

U herinnert u zich niet waarom?

De heer **Sonsma**:

Het enige wat ik weet, is dat het contract dat ik heb getekend, geen enkele uitwerking had gedurende de periode tussen de datum waarop het geacht werd te zijn getekend en de datum waarop het daadwerkelijk is getekend.

De heer **Bruins**:

Wie wees u erop dat jaartal fout was?

De heer **Sonsma**:

Zoals ik al zei, ik ben benaderd door de journalisten. Zij hebben mij geconfronteerd met een aantal e-mails waarin dat naar voren kwam.

De heer **Bruins**:

Dat was dus ook een paar weken voor de openbaarmaking van de Panama Papers.

De heer **Sonsma**:

Dat was in het kader van dat men wat informatie had verzameld en met mij graag wat informatie wilde uitwisselen.

De heer **Bruins**:

Betrof dat het dossier van een klant die nog in uw klantenbestand zat?

De heer **Sonsma**:

Nee, het was niet het dossier van een klant van mij.

De heer **Bruins**:

Het was een afgesloten zaak?

De heer **Sonsma**:

Dat was het. Het betrof ook geen klant van mij. Het is een eenmalig iets geweest.

De **voorzitter**:

Het woord is aan mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

Om hoeveel geld ging het?

De heer **Sonsma**:

Om nul euro. Als het om geld was gegaan, zou dat gevolgen hebben gehad voor de financiële verslaglegging. Het was een contract tussen twee partijen.

Mevrouw **Leijten**:

Ik houd het even kort, want de antwoorden duren erg lang. U tekende een contract van nul euro, zonder enige waarde, maar het was voor jaren daarvoor geantedateerd?

De heer **Sonsma**:

Ja.

Mevrouw **Leijten**:

Dus er ging iets eerder in dan u tekende? Wanneer hebt u dat getekend?

De heer **Sonsma**:

In 2012.

Mevrouw **Leijten**:

En u bent er in 2016 op gewezen. Toen hebt u melding gemaakt bij de FIU?

De heer **Sonsma**:

Toen heb ik gepaste actie ondernomen, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Gepaste actie.

De heer **Sonsma**:

Ik heb melding gedaan.

Mevrouw **Leijten**:

Bij de FIU?

De heer **Sonsma**:

Onder andere.

Mevrouw **Leijten**:

Is het moeilijk om ja of nee te antwoorden?

De heer **Sonsma**:
Onder andere bij de FIU, ja.

Mevrouw **Leijten**:
De vraag was: toen hebt u melding gedaan?

De heer **Sonsma**:
Ja, dat heb ik gedaan.

Mevrouw **Leijten**:
Weet u, u zit hier nu bijna twee uur.

De heer **Sonsma**:
Oké.

Mevrouw **Leijten**:
U antwoordt rustig en bedachtzaam. U hebt het over een hoge morele standaard die u ophoudt en over een zich snel ontwikkelende sector waarin u zit. En u bent op drie vlakken behoorlijk misgestapt: de inschatting van Mossack Fonseca, de inschatting van het bedrijf T&TSM en zo'n contract. Al die zaken komen onder uw aandacht, niet door uw poortwachtersfunctie uit te oefenen, maar door journalisten die u daarop wijzen.

De heer **Sonsma**:
Ik snap het niet helemaal. Er is één ding dat mij onder ogen is gekomen als gevolg van de journalisten. Dat is het feit ...

Mevrouw **Leijten**:
Dat is dat contract.

De heer **Sonsma**:
... waar ik op dat moment melding van heb gemaakt. Wat het andere feit betreft: ik denk dat veel van mijn collega's in de markt een samenwerkingsverband met Mossack Fonseca zouden hebben gesloten.

Mevrouw **Leijten**:
Maar u hebt het gedaan en u had geen reden om aan het kantoor te twijfelen.

De heer **Sonsma**:
Nee.

Mevrouw **Leijten**:
Terwijl u meerdere klanten aangeleverd kreeg waarvan u zei: die kan ik toch niet accepteren. Is er dan niet ergens een belletje gaan rinkelen?

De heer **Sonsma**:
Wat u doet is: u gooit alles in de tijd op één hoop. Ik wil graag dat u de dingen in de tijd ziet. Ik ben op enig moment met Mossack Fonseca een samenwerkingsverband aangegaan. In dat kader hebben wij een vergunning aangevraagd. In het kader van de vergunning moet ik ervoor zorgen dat er geen rare dingen in dat dossier of in die trustvennootschap komen. Daarom heb ik kritische vragen gesteld en heb ik ervoor gezorgd dat er geen partijen naar binnen kwamen. Dat ...

Mevrouw **Leijten**:

En u zegt zelfs dat u trots bent geweest op uw handelen destijds. Maar het was bijzonder pijnlijk, zei u net in antwoord op een vraag van mijn collega Paternotte, om te ervaren dat Mossack Fonseca het advocatenkantoor van het kwaad wordt genoemd. Het was bijzonder pijnlijk om op NU.nl te lezen dat u hebt meegewerkt aan de grootste omkopingszaak in televisierechten. Dat moeten wij in de tijd zien, maar het komt wel allemaal bij u neer. Het kan toeval zijn, maar wij hebben nu een week verhoord. Het valt mij zo op dat iedereen als een soort van poppetje opkomt en zegt: ik doe het goede, ik doe het goede. Dan gaan ze weer van het toneel, maar wij als toeschouwers zien gewoon wat er gebeurt, en dat klopt niet. Dat is dan toch niet achteraf in de tijd? Dat heeft dan toch ook te maken met het toneelspel of wellicht in dit geval de realiteit waarin u optreedt?

De heer Sonsma:

Als ik u goed beluister, verwijt u mij een aantal dingen. U verwijt mij allereerst dat ik een samenwerkingsverband ben aangegaan met Mossack Fonseca. Dat zou eenieder hebben kunnen doen. Bij de uitvoering van die werkzaamheden heb ik wel degelijk een aantal waarborgen ingebouwd. Dat betekent dat ik niet ongebreideld met hen in zee ben gegaan. Ik heb een aantal dingen buiten de deur gehouden. Dat is één. Dat is een feit. Het tweede feit is dat een vennootschap die uit hun netwerk kwam, onderwerp is geworden van een groot onderzoek bij de FIFA. Ik erken dat ik, ondanks het feit dat ik een heel lange due diligence heb gedaan om uiteindelijk te besluiten of ik die cliëntvennootschap wilde aangaan, een fout heb gemaakt. Ik heb iets over het hoofd gezien. Dat is een feit en daar kan ik niets aan veranderen. Het jaar daarna komen de Panama Papers met enorm veel informatie naar boven. Dat kunt u mij niet verwijten. Hoe kunt u mij nu verwijten dat de naam Mossack Fonseca, waaraan ik op enig moment kort gelieerd ben geweest, afstraalt op de Nederlandse trustsector? Dat is toch raar? Dat vind ik apart. Dat vind ik echt apart.

Mevrouw Leijten:

Dit is precies wat ik bedoel. U speelt met elkaar in hetzelfde spel, maar u zegt dat u niets met elkaar te maken hebt. Dat is voor de toeschouwer echt heel gek. Ik snap dat er een fout gemaakt kan worden. Ik vind het gek dat er meerdere fouten gemaakt worden. Het is vervelend en het is pijnlijk voor u dat u dat achteraf ziet, dat u daar door anderen op bent gewezen en dat u het niet zelf naar boven hebt gebracht. U bent hier uitgenodigd om uit te leggen hoe dit kan. Mijn collega's hebben nog behoorlijk veel geduld gehad. Maar ik snap niet dat u blijft verdedigen dat u uw werk goed hebt gedaan.

De heer Sonsma:

Er wordt één zin van mij uitgelicht en daar wordt alles aan opgehangen. Wat ik heb bedoeld te zeggen, is dat Mossack Fonseca veel meer zaken wilde doen dan uiteindelijk is gebeurd. Dat is de boodschap. Dat is in ieder geval gelukt. Daarnaast zijn er ook dingen niet gelukt. Dat is het voorbeeld dat nu uitgebreid ter tafel is gekomen. Dat erken ik. Volgens mij gaat het veel meer om het volgende. Wij zijn geen opsporingsambtenaren. De FBI is volgens mij vijf jaar bezig geweest met dat hele FIFA-onderzoek. Die instrumenten heeft de trustsector niet.

Mevrouw Leijten:

U bent gestopt. U bent uw vergunning kwijt en u bent uw portefeuille, uw dossiers, aan het overdragen. Die gaan naar ITPS.

De heer Sonsma:

Dat is al gebeurd. Alle dossiers zijn overgedragen.

Mevrouw **Leijten**:

Maar u hebt het onder andere gedaan omdat u er van sommige stichtingen particulier fonds niet achter kon komen wie de uiteindelijke begunstigde was. Of u hebt dat niet op de juiste manier in het dossier vastgelegd. Daardoor was u ernstig in gebreke volgens De Nederlandsche Bank. Dat heeft ertoe geleid dat u de vergunning bent kwijtgeraakt. Nu die dossiers bij een volgend kantoor liggen, welke garantie hebben wij dat wel in het dossier zit wie de uiteindelijk begunstigde is? Of moet De Nederlandsche Bank nu weer helemaal opnieuw beginnen?

De heer **Sonsma**:

Ik denk dat u daar een punt raakt waarop verbeteringen mogelijk zijn. Als u mij de gelegenheid geeft, wil ik u dat uitleggen. Elk kantoor houdt een cliëntacceptatiedossier bij ...

Mevrouw **Leijten**:

Wij hebben de hele week heel veel informatie gehad, ja.

De heer **Sonsma**:

... en zij doen dat allemaal op hun eigen manier. Als het van de een naar de ander gaat, doet iedereen dat op zijn eigen wijze. In sommige gevallen wordt er iets dieper ingezoomd op het ene element of op het andere element. Op dat punt spreken de trustkantoren naar mijn mening onvoldoende dezelfde taal en gebruiken ze onvoldoende hetzelfde gereedschap. Daar zou iets aan gedaan kunnen worden.

Mevrouw **Leijten**:

Dus De Nederlandsche Bank moet voor dezelfde dossiers, waarop u ernstig in gebreke was, nu naar de opvolger gaan om te bezien of dit verbeterd is, en dan maar hopen dat dit zo is?

De heer **Sonsma**:

Wij hebben een plan van aanpak gemaakt. Daarin staat welke waarborgen wij hebben ingevoerd om ervoor te zorgen dat de cliëntinformatie in de dossiers aanwezig is en klopt, alvorens die overgaan naar het andere kantoor.

Mevrouw **Leijten**:

Dan zou uw antwoord op mijn vraag van zonet moeten zijn geweest: de Nederlandsche Bank heeft de garantie dat voor alle overgegeven dossiers bekend is en in het dossier zit wie de uiteindelijk belanghebbende is. U antwoordde eigenlijk met: ja, hier hebt u wel een punt, dit doen wij niet allemaal op dezelfde manier, dus het is ingewikkeld.

De heer **Sonsma**:

Het nadeel van met mij praten is: ik ben een praktijkman, dus ik wil weleens te veel in de diepte dalen. Dan begrijpen wij elkaar niet helemaal. In het plan van aanpak van de overdracht van de orderportefeuille van Alea naar het andere kantoor hebben wij ervoor gezorgd dat een andere partij, dus een ander dan mijn oude compliance officer, naar alle dossiers heeft gekeken en daar zijn oordeel over heeft gegeven. Vervolgens gaan die naar het andere kantoor. Dat is bezig om op zijn manier nog eens heel goed en scherp naar de dossiers te kijken.

Mevrouw **Leijten**:

Dus als De Nederlandsche Bank nu voor de dossiers die u hebt overgedragen naar het andere kantoor gaat, is voor ieder dossier duidelijk wie de uiteindelijk begunstigde is. Ja of nee?

De heer **Sonsma**:

Ja, absoluut.

De **voorzitter**:

Mijnheer Sonsma, u zult geen trustwerkzaamheden meer verrichten, of in ieder geval geen trustkantoor meer runnen. Dat is ons duidelijk geworden. U gaf ook aan wat er allemaal kan misgaan in die wereld. Wij hebben het gehad over voetbalrechten die via de Caymans in Brazilië, maar ook in de rest van Latijns-Amerika terechtkomen, met allerlei contracten die via een Nederlands trustkantoor lopen. Als je van iets grotere afstand kijkt, is dat dan wel te controleren en is het überhaupt wel voldoende te doorgronden, zelfs als je groter bent?

De heer **Sonsma**:

Ik denk dat daar de grote uitdaging ligt voor de trustsector.

De **voorzitter**:

Dit ging over voetbalrechten, maar ik noem ook vastgoed; investeringen over de hele wereld. Is het eigenlijk wel te doen om dat in Nederland allemaal precies te overzien? Ik heb het dan over investeringen in vastgoed in welk land dan ook in de wereld, hier via een holding met een Nederlandse bestuurder.

De heer **Sonsma**:

Dat is lastig, omdat je ongelooflijk veel informatie en checks-and-balances moet inbouwen om zeker te weten dat het allemaal klopt.

De **voorzitter**:

Ik noem een derde categorie: de investeringsfondsen overal in de wereld. Kun je die precies doorgronden? Dat is de wettelijke taak van trustkantoren. Wie is uiteindelijk de belanghebbende? Maar ook: wat is het doel van die geldstromen? Is dat eigenlijk wel te doen?

De heer **Sonsma**:

In het geval van investeringsfondsen is dat denk ik relatief eenvoudig. Dat zijn grote clubs met fundmanagers ...

De **voorzitter**:

Het kunnen ook kleine zijn. Vastgoed, voetbalrechten, de mediawereld: is het überhaupt te doen?

De heer **Sonsma**:

U hebt het eigenlijk over vluchtige rechten. Dat is een «hoog risico»-categorie

De **voorzitter**:

Maar is het te doen? Dat er hoge risico's zijn, is evident, maar is het überhaupt te doen?

De heer **Sonsma**:

Ik denk dat het te doen valt.

De **voorzitter**:

U denkt dat het te doen valt.

De heer **Sonsma**:
Ja, dat denk ik zeker.

De **voorzitter**:
Maar u gaat het niet meer doen.

De heer **Sonsma**:
Ik ga het niet meer doen.

De heer **Nijboer**:
Dat is duidelijk.

Wij zijn aan het einde gekomen van het verhoor.

Sluiting 13.58 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 16 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt: de heer Poelen.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 14.32 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, meneer Poelen. U wordt als getuige gehoord door de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies. Wij doen een onderzoek naar hoe het precies werkt met fiscale constructies en de zogenaamde doorstroomvennootschappen, in Nederland ook wel «brievenbusmaatschappijen» genoemd, en met vermogenden die hun geld buiten Nederland parkeren of laten neerslaan om belasting te ontwijken.

U wordt gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen. Ik vraag u met uw belofte te bevestigen dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zult zeggen.

In handen van de voorzitter legt de heer Poelen de belofte af.

De voorzitter:

Meneer Poelen, u staat nu onder ede.

Wij geven de deskundigen en getuigen die wij horen de mogelijkheid om een position paper in te dienen. Dat heeft u niet gedaan. We geven hun ook de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. U hebt aangegeven dat u daarvan wel gebruik wil maken. Ik geef u daarvoor nu graag de gelegenheid.

De heer Poelen:

Dank u wel. Ik wil mij eerst even voorstellen. Mijn naam is Guus Poelen. Met de naamsvoorganger van Infintax ben ik begonnen in 2002. In 2005 kwam daar een partner bij, die in 2011 vanwege zijn pensionering is vervangen door een jongere partner, van wie wij eind 2015 afscheid hebben genomen. Tot zover de korte introductie van mijzelf en Infintax.

De voorzitter:

Oké, wij komen daarover nog te spreken. De heren Paternotte en Van der Lee zullen in eerste instantie dit verhoor afnemen. Ook de andere leden kunnen u vragen stellen.

De heer Poelen:

Goed.

De voorzitter:

Het woord is eerst aan de heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Welkom, meneer Poelen. Dankzij de Panama Papers bent u, althans in Nederland, wereldberoemd geworden als trustbestuurder. U gaf net een korte synopsis van uw carrière als trustbestuurder. Tot 2002 was u geen trustbestuurder, maar belastingadviseur. Wat was voor u de reden om in 2002 uw carrière als belastingadviseur bij GE Capital, en daarvoor PwC, te beëindigen en een trustkantoor op te gaan zetten?

De heer **Poelen**:

Het is misschien goed om even een correctie te plegen. In 2002 ben ik met Infintax als belastingadvieskantoor begonnen. In, uit mijn hoofd, 2008 is daar Infintax Trust bij gekomen.

De heer **Paternotte**:

Dus van 2002 tot 2008 was u exclusief een belastingadvieskantoor, en daarna was u allebei: u gaf belastingadvies en leverde trustdiensten.

De heer **Poelen**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Wat was voor u in 2002 de reden om voor uzelf te beginnen?

De heer **Poelen**:

Dat is heel simpel. Ik werkte bij GE Capital Real Estate in Parijs als een van de twee European tax directors. Dat is een baan waarmee je in beginsel van maandag tot vrijdag in Parijs of ergens in de rest van Europa bent. Toen kwamen er kinderen en zei mijn vrouw dat het misschien beter zou zijn als ik wat dichterbij huis kwam te werken.

De heer **Paternotte**:

Dus u bent Infintax begonnen om dichterbij huis te kunnen werken?

De heer **Poelen**:

Dat was de reden om iets vanuit Nederland te starten.

De heer **Paternotte**:

Op zich zijn er natuurlijk meer mogelijkheden als je dichterbij huis wilt gaan werken. Wilde u graag iets in het zelfstandig ondernemerschap doen?

De heer **Poelen**:

Ja. Ik had jarenlang in loondienst gewerkt. Dit leek me op zich een goede nieuwe start.

De heer **Paternotte**:

Dat deed u dus in eerste instantie met het vak dat u eerder uitoefende: belastingadviseur. Dat is helder; er zijn veel belastingadviseurs die voor zichzelf werken. In 2008 hebt u er samen met, zo begrijp ik, uw oudere partner ervoor gekozen om een trustkantoor te worden.

De heer **Poelen**:

Oók trustkantoor, dus dat kwam erbij.

De heer **Paternotte**:

Dus u hebt ook een trustvergunning gekregen van De Nederlandsche Bank, op basis van de Wtt in 2004. Wat was hier de reden voor? Waarom heeft u ervoor gekozen om ook een trustkantoor te beginnen?

De heer **Poelen**:

Dat was een heel simpele ingeving. U hebt het in de vorige gesprekken ook gehoord. Als belastingadviseur word je vaak benaderd voor het opzetten van een structuur, om daarover je licht te laten schijnen. Als zo'n structuur is opgezet, komt ook vaak de uitvoering om de hoek kijken. Daarvoor heb je een trustkantoor nodig. Klanten vroegen toentertijd of wij dat ook niet in house konden doen.

De heer **Paternotte**:

U moest vaak klanten doorverwijzen naar een trustkantoor. Wat u deed, was een bouwtekening maken; een constructie, zoals wij dat hier vaak noemen. U dacht: ik kan zelf ook wel gaan bouwen, want nu ben ik veel geld kwijt aan iemand anders die het bouwwerk gaat doen.

De heer **Poelen**:

Dat niet alleen. Ook bij klanten leefde vaak de vraag of wat was ontworpen, wel goed werd geïmplementeerd. Heel veel structuren zijn fiscaal gedreven. Het is daarom best wenselijk en soms handig dat dat goed wordt gedaan.

De heer **Paternotte**:

Er waren geen goede trustkantoren om mee samen te werken?

De heer **Poelen**:

Wij hebben ook met trustkantoren samengewerkt. Het ene is natuurlijk minder goed voor fiscale items aangelegd dan het andere.

De heer **Paternotte**:

Met welk werkte u vooral samen?

De heer **Poelen**:

Dat was toentertijd met Molade Trust.

De heer **Paternotte**:

Bestaat Molade Trust nog?

De heer **Poelen**:

Ja, dat dacht ik wel.

De heer **Paternotte**:

U bent toen dus voor zichzelf begonnen. In 2011 kwam er een jongere partner: de heer Van Beest. In 2015 is hij er weer uit gestapt.

De heer **Poelen**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

In het Handelsregister kwamen we een hoop bv's tegen die te maken hebben met deze structuur. Om het even helder te krijgen, wilde ik dit even met u doornemen. Op dit moment, of in ieder geval in 2016, valt Infintax Trust BV, de bv die u in 2008 startte, onder Poelen Holding BV, uw persoonlijke houdster-bv.

De heer **Poelen**:
Klopt.

De heer **Paternotte**:
Wat valt er nog allemaal onder Infintax Trust BV?

De heer **Poelen**:
Infintax Trust heeft zijn activiteiten beëindigd.

De heer **Paternotte**:
Laten we dan nog even kijken naar 2016. Wat was de situatie toen?

De heer **Poelen**:
Toen had ik het trustkantoor Infintax Trust. Daaronder zaten diverse doorstroomvennootschappen.

De heer **Paternotte**:
Doorstroomvennootschappen? Die zijn dus in opdracht of ten behoeve van cliënten opgezet?

De heer **Poelen**:
Klopt.

De heer **Paternotte**:
Geldt dat ook voor Infintax Fund Services BV?

De heer **Poelen**:
Nee, Fund Services is een joint venture. Die activiteiten zijn ook beëindigd. Daar werden AIFMD-bewaarderschappen uitgeoefend ten behoeve van klanten.

De heer **Paternotte**:
Oké, dat is dus de joint venture. En Red Sea BV, Blue Water, Black Water en Cardento Holding Company zijn doorstroomvennootschappen?

De heer **Poelen**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Infintax BV is dus een belastingadvieskantoor, dat in 2002 is opgezet.

De heer **Poelen**:
Ja. Dat is in 2002 opgezet. In 2005 is er een vennootschap onder firma opgezet, die «Infintax» heette. Met het uittreden van de oudere partner is die vof ook geëindigd, en ging het terug naar het huidige Infintax BV.

De heer **Paternotte**:
Die is inderdaad ook een vof geweest. En wat was MarraCash?

De heer **Poelen**:
Dat was de persoonlijke houdstermaatschappij van de heer Van Beest.

De heer **Paternotte**:
Klopt het dat MarraCash BV van 2011 tot 2016 de enige aandeelhouder van Infintax BV was?

De heer **Poelen**:

Nee, het was altijd fiftyfifty.

De heer **Paternotte**:
Dus samen met Poelen Holding.

De heer **Poelen**:
Dat klopt.

De heer **Paternotte**:
U bent dus altijd de volledige dan wel halve aandeelhouder van Infintax BV geweest. En bent u altijd de enige aandeelhouder geweest van Infintax Trust BV?

De heer **Poelen**:
Nee, eerst was dat met de oude partner fiftyfifty en toen met de heer Van Beest fiftyfifty.

De heer **Paternotte**:
Oké, dat is helemaal helder. Dan hebben we nog C&R Services BV, dat ook aan u wordt gekoppeld, maar dat niet helemaal is te plaatsen in deze kerstboom in het Handelsregister.

De heer **Poelen**:
Dat is ook een eenvoudig verhaal. Infintax Fund Services was en is een joint venture. C&R Services zit daar voor 49% in.

De heer **Paternotte**:
Oké. Die 51% daarvan zit in Infintax Trust?

De heer **Poelen**:
Correct.

De heer **Paternotte**:
Helder. Zo hebben we in ieder geval duidelijk over welke entiteiten we het allemaal hebben. U bent dus voor 50% de enige aandeelhouder c.q. eigenaar.

De heer **Poelen**:
Klopt.

De heer **Paternotte**:
Hebben al die bv's waarover ik het net had, ooit een medewerker gehad?

De heer **Poelen**:
Jazeker. Infintax BV natuurlijk ...

De heer **Paternotte**:
Hoeveel medewerkers heeft dat gehad?

De heer **Poelen**:
In zijn hoogtijdagen zes of zeven.

De heer **Paternotte**:
En Infintax Trust BV?

De heer **Poelen**:
Een.

De heer **Paternotte**:
Wat deed die ene medewerker?

De heer **Poelen**:
Die was compliance officer.

De heer **Paternotte**:
U had één compliance officer, naast uzelf en de heer Van Beest.

De heer **Poelen**:
Ja. Wij waren beiden bestuurder bij Infintax Trust.

De heer **Paternotte**:
En u had daarbij één medewerker in dienst.

De heer **Poelen**:
Ja. En er werden ook wel diensten verricht door mensen van het belastingadvieskantoor.

De heer **Paternotte**:
Er werden ook trustdiensten verricht door mensen van het belastingadvieskantoor?

De heer **Poelen**:
Niet zozeer. Dat waren ondersteunende werkzaamheden ten behoeve van de compliance officer.

De heer **Paternotte**:
Deze compliance officer heeft zelf nooit de directie gevoerd over cliënten?

De heer **Poelen**:
Voor zover ik weet niet.

De heer **Paternotte**:
Waarom heeft u een vestiging in Slowakije?

De heer **Poelen**:
Dat is een soort rep office. Mijn klantenportefeuille kwam vooral uit Centraal-Europa en de rest van Europa.

De heer **Paternotte**:
De term «rep office» hebben wij vanochtend voor het eerst horen langskomen, toen de heer Manders van het Haags Juristen College vertelde dat hij in Nederland een rep office had voor het hoofdkantoor op Cyprus. U had een rep office in Slowakije om klanten naar Nederland te halen?

De heer **Poelen**:
Ja, als Nederland ter sprake kwam. In sommige structuren komt Nederland helemaal niet ter sprake.

De heer **Paternotte**:
Wat deed een rep office in dat soort gevallen? Als Nederland niet ter sprake kwam, waar diende het dan voor?

De heer **Poelen**:

Het kan natuurlijk zijn dat mensen internationaal belastingadvies nodig hebben en de selectie dan niet op Nederland valt. Dan kan een structuur beter langs een ander land dan Nederland lopen.

De heer **Paternotte**:

Juist. Om welke reden verleent u veel diensten in Centraal-Europa?

De heer **Poelen**:

Dat is eigenlijk historisch zo gegroeid. Ik heb voor PwC een paar jaar in Centraal-Europa gezeten, in Bratislava.

De heer **Paternotte**:

Dus in Slowakije. U hebt daar dus gewoon een goed netwerk?

De heer **Poelen**:

Daar, maar ook in de rest van Centraal-Europa.

De heer **Paternotte**:

Daar zaten mensen aan wie u fiscaal advies gaf en voor wie u later ook trustdiensten bent gaan verlenen.

De heer **Poelen**:

Ja, voor sommigen.

De heer **Paternotte**:

Hoe verhoudt dat zich met de werkzaamheden die Infintax ook in Zuid-Amerika uitvoerde, en waardoor u vanwege de Panama Papers wat meer bekend bent geworden?

De heer **Poelen**:

Toen de heer Van Beest, afkomstig van PwC Rotterdam, er als portefeuillehouder bij kwam, moest er een businessplan worden opgesteld. Door zijn eerdere expertise en contacten heeft hij zich geconcentreerd op Centraal-Amerika en Turkije. Het is dus eigenlijk een geografische verdeling.

De heer **Paternotte**:

Als je de naam Infintax voorlegt aan Angelsaksen, denken die aan infinity en tax, maar dat is nu juist net níét de bedoeling. Waar komt die naam vandaan?

De heer **Poelen**:

Heel simpel: van internationaal, financieel en tax.

De heer **Paternotte**:

Internationaal, financieel en tax vallen inderdaad aardig samen met waar u zich mee heeft beziggehouden.

Ik geef nu het woord door aan de heer Van der Lee.

De heer **Van der Lee**:

Ik heb nog een vraag over de vestiging in Slowakije. Wat was precies de relatie tussen dat rep office en de trustwerkzaamheden in Nederland?

De heer **Poelen**:

Er was geen directe relatie. Het was eigenlijk meer een commercieel steunpunt.

De heer **Van der Lee**:
Commercieel voor de fiscaaladvieskant, de trustkant of allebei?

De heer **Poelen**:
In eerste instantie geconcentreerd op de fiscaaladvieskant.

De heer **Van der Lee**:
Maar vervolgens ook op de trustkant?

De heer **Poelen**:
Voor als een klant bijvoorbeeld vanuit die regio geïnteresseerd is om via Nederland te structureren.

De heer **Van der Lee**:
Ja, dus ook de trustkant.

De heer **Poelen**:
Dan ook de trustkant.

De heer **Van der Lee**:
Viel in uw beleving naast de trustkant van uw bedrijf ook de dochter onder de vergunning?

De heer **Poelen**:
De dochter?

De heer **Van der Lee**:
Ja, de vestiging in Slowakije.

De heer **Poelen**:
De vestiging in Slowakije? Infintax BV heeft een branch of een vaste inrichting in Slowakije. Bedoelt u dat?

De heer **Van der Lee**:
Ik heb het nu even over de trustvergunning die u had voor Infintax Trust. Vielen de werkzaamheden in Slowakije in uw beleving ook onder de trustvergunning?

De heer **Poelen**:
Even voor de goede orde: we hebben dus Infintax BV en Infintax Trust. Infintax BV, de adviespoot, heeft een vaste inrichting in Slowakije.

De heer **Van der Lee**:
Ik vroeg u net of dit ook een relatie had met de trustwerkzaamheden. U zei toen: ja, óók met de trustwerkzaamheden. Daarom vraag ik u of de trustvergunning zich uitstreckte tot de vestiging in Slowakije.

De heer **Poelen**:
De relatie met trustwerkzaamheden kon zijn dat bepaalde zaken werden opgehaald in het belastingadvies, dus in de advisering, en dat een klant vervolgens besloot om Infintax Trust trustwerkzaamheden in Nederland te laten verrichten.

De heer **Van der Lee**:
Die werkzaamheden gebeurden alleen in Nederland, niet in Slowakije?

De heer **Poelen**:

Die trustwerkzaamheden gebeurden niet in Slowakije. Dan praat je over directievoering enzovoort.

De heer **Van der Lee**:

Ik heb nog een vraag over het verdienmodel. In de afgelopen twee weken hebben we verschillende mensen langs gekregen. We hebben een uurtarief gehoord van een belastingadviseur, een partner in een groot kantoor: € 300 per uur. Hoeveel euro per uur bracht u in rekening als belastingadviseur?

De heer **Poelen**:

Ook ongeveer € 300.

De heer **Van der Lee**:

En hoeveel euro per uur als u actief was als trustdienstverlener?

De heer **Poelen**:

Of een vast bedrag voor alle trustwerkzaamheden, wat natuurlijk veel voorkwam, of soms en deels een uurtarief van € 300.

De heer **Van der Lee**:

Was dat gelijkwaardig in termen van de opbrengsten van beide activiteiten? Verdiende u meer met uw fiscaaladviespraktijk of met het uitvoeren van die adviezen?

De heer **Poelen**:

Dat is een heel goede vraag. Ik durf rustig te stellen dat je met belastingadvies meer kunt verdienen dan met trust, absoluut.

De heer **Van der Lee**:

Die indruk had ik ook. Dat brengt me weer bij de vraag waarom u ook een trustkantoor startte.

De heer **Poelen**:

Het goede daaraan is dat je een verdergaande en continue relatie met klanten hebt. Zo'n relatie heb je als belastingadviseur minder. Een belastingadviseur geeft natuurlijk advies en doet in sommige gevallen de aangiften erbij. Die aangifte is een jaarlijks terugkomend gebeuren. Als je trustwerkzaamheden verricht, heb je continue werkzaamheden.

De heer **Van der Lee**:

U was toch wel op de hoogte van de opvattingen van bijvoorbeeld de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs over het combineren van het verrichten van fiscaaladvieswerkzaamheden en het verlenen van trustdienstactiviteiten?

De heer **Poelen**:

Het is interessant dat u aan dit onderwerp raakt. Gedurende het verschijnen van de Panama Papers, in april 2016, ontving ik een uitnodiging van de NOB, waarvan ik jaren lid was geweest, om langs te komen en met enkele bestuursleden en met diverse technische mensen van hen te komen spreken. Daarbij moet je bijvoorbeeld denken aan de juridisch directeur, maar ook aan degene die toentertijd het reglement heeft gemaakt waar het stuk over de onafhankelijkheid van de belastingadviseur in staat. Mij is daar uitgelegd dat ...

De heer **Van der Lee**:

Dat was u van tevoren niet bekend? Vóór het verschijnen van de Panama Papers wist u niet dat u onafhankelijk moest zijn?

De heer **Poelen**:

Sterker nog, toen ik daar was, vertelde degene die dat reglement heeft gemaakt mij dat hij nog nooit aan zo'n situatie had gedacht: tegelijk trustdirecteur én belastingadviseur zijn.

De heer **Van der Lee**:

Achttien dagen later werd u geroyeerd.

De heer **Poelen**:

Nou, dit was voor hen aanleiding om opnieuw te kijken naar die onafhankelijkheid tussen trustdirecteur en belastingadviseur. Na rijp beraad hebben zij gezegd dat dat onverenigbare beroepen zijn. Hun onverenigbaarheid hield automatisch in dat je niet langer als belastingadviseur lid kon zijn van de NOB. Zo is het geformuleerd. Op mijn verzoek heeft de voorzitter van de NOB het toen naar de pers gecommuniceerd, en daaraan is toen ook gevolg gegeven, om onder de gehele groep NOB-leden een vraag uit te doen naar welke leden verbanden met trustkantoren hadden, bijvoorbeeld als trustdirecteur, en of er sprake was van economische banden tussen belastingadviseurs en trustkantoren. Dat begrip is dan wel weer heel ruim.

De heer **Van der Lee**:

Het was dus geen moment bij u opgekomen dat u twee werkzaamheden ging combineren met een bepaalde verantwoordelijkheid, bijvoorbeeld de poortwachtersfunctie, en dat daarbij sprake van belangenverstrengeling zou kunnen zijn?

De heer **Poelen**:

Er zitten voor- en nadelen aan vast. Misschien mag ik dat even toelichten.

De heer **Van der Lee**:

Dat heeft de heer Graham als getuige al gedaan, dus probeert u dat kort te doen.

De heer **Poelen**:

Ik probeer het zeer kort te doen. Het voordeel is dat je die fiscale kennis ook in het trustkantoor hebt. Dan heb je dus het ontwerp, maar ook de uitvoering en het onderhoud. Het nadeel is dat er een vorm van belangenverstrengeling kan zijn; dat is absoluut waar. Het ideale plaatje is in mijn optiek dan ook enerzijds een trustkantoor met een fiscale afdeling die voldoende capaciteit heeft en in staat is om fiscaal naar zaken te kijken en dat blijvend te doen, en anderzijds een extern belastingadvieskantoor dat aan de doelvennootschap van het trustkantoor adviseert, met de zekerheid dat de zaken goed zijn geborgd. Om daar zeker van te kunnen zijn, is alleen scheiden namelijk niet voldoende.

De heer **Van der Lee**:

Die visie heeft u ontwikkeld na april 2016.

De heer **Poelen**:

Die heeft zich gaandeweg ontwikkeld. U moet niet vergeten dat in het verleden DNB ook een oproep heeft gedaan voor meer fiscaliteitskennis en -awareness binnen de trustkantoren. Ik zou het zelfs willen combineren: als je dit goed wilt verankeren, moet je zorgen voor voldoende

massa binnen de trustkantoren inzake fiscaliteit, om het advies van derden te kunnen inbedden.

De heer **Van der Lee**:

Nu toch even een specifieke vraag over iets wat vaker is langsgekomen: de minimale omvang van een trustkantoor.

De heer **Poelen**:

Die heb ik in de verhoren inderdaad gehoord.

De heer **Van der Lee**:

U had twee bestuurders in deeltijd en één medewerker.

De heer **Poelen**:

Ja, binnen Infintax Trust. Daarnaast maakten we natuurlijk gebruik van accountants, van belastingmensen en van andere mensen binnen Infintax BV.

De heer **Van der Lee**:

U denkt nog steeds dat zo'n omvang past bij alle taken en verantwoordelijkheden van een trustkantoor? Of was u gewoon te klein?

De heer **Poelen**:

Dat zijn úw woorden.

De heer **Van der Lee**:

Ik stelde een vraag.

De heer **Poelen**:

Als je meer massa kunt brengen, zoals in het voorbeeld met de belastingadviseurs, is dat volgens mij altijd beter. Dit gaat natuurlijk gepaard met voortschrijdend inzicht; daarom zitten we hier ook vandaag. Maar er zijn ook kosten aan verbonden. Binnen de trust en in het belastingadvies zijn we nu op het punt gekomen dat we makkelijker aan klanten kunnen zeggen dat dit een ontwikkeling is, dus dat dit gewoon zo gaat gebeuren.

De heer **Van der Lee**:

Naast het feit dat u bent geroyeerd ...

De heer **Poelen**:

U noemt het «geroyeerd», maar eigenlijk ging het om een automatische beëindiging van het lidmaatschap.

De heer **Van der Lee**:

Goed, al denk ik dat we in dit geval niet over woorden moeten steggelen. Maar uw vergunning voor Infintax Trust is ook ingetrokken.

De heer **Poelen**:

Die is inderdaad op mijn verzoek ingetrokken.

De heer **Van der Lee**:

Op uw verzoek? Kunt u mij iets vertellen over de klantenportefeuille die u had? Het gaat om de klanten van Infintax Trust.

De heer **Poelen**:

Bedoelt u mijn eigen klantenportefeuille? Omdat er twee portefeuillehouders waren, bestond de portefeuille enerzijds uit klanten uit Zuid-Amerika en Turkije en anderzijds uit Europa en Centraal-Europa.

De heer **Van der Lee**:

Wat voor type klanten waren het?

De heer **Poelen**:

Divers. Daarbij moet u denken aan – zo zeg ik het altijd maar – mkb'ers, maar dan niet de kleinsten, dus niet de slager om de hoek.

De heer **Van der Lee**:

Het middensegment?

De heer **Poelen**:

Ja, en de groten. Het zijn vaak internationaal opererende ondernemingen, maar het kan zijn dat ze regionaal internationaal opereren.

De heer **Van der Lee**:

Maakten deze klanten vanwege de belastingadviespraktijk ook gebruik van Infintax Trust BV?

De heer **Poelen**:

Er zijn combinaties mogelijk. Ten eerste: omdat Infintax BV oorspronkelijk is opgezet als belastingadvieskantoor zijn er heel veel klanten die überhaupt geen trustdiensten afnamen. Ten tweede waren er klanten die ons het ontwerp lieten opstellen en ons vroegen om ervoor te zorgen dat dat werd geïmplementeerd in de trust. Ten derde waren er natuurlijk ook klanten aan wie we belastingadvies gaven, terwijl een ander trustkantoor daar uitvoering aan gaf.

De heer **Van der Lee**:

Kunt u ongeveer de grootte van deze drie groepen aangeven, in percentages?

De heer **Poelen**:

Dat varieerde door de jaren. Ik zou zeggen: in 2016, een basisjaar, ging het voor ongeveer 30% puur om belasting en voor 60% om belasting en trust. De rest was 10%.

De heer **Van der Lee**:

Eigenlijk maakte de bulk van uw klanten dus gebruik van zowel uw belastingadvies als van de trust. Dan had u zelf de bouwtekening gemaakt die in het trustdeel werd uitgevoerd?

De heer **Poelen**:

Ja, dat is correct. Ik moet daar wel bij zeggen dat de jaren 14, 15 en 16 piekmomenten waren. Daarvoor was het altijd ongeveer fiftyfifty, denk ik.

De heer **Van der Lee**:

Maar in die periode was het dus duidelijk de meerderheid. Hoe vond daarbij precies het onderzoek plaats naar de UBO, de uiteindelijk gerechtigde?

De heer **Poelen**:

Daarvoor zijn er binnen de trustwereld natuurlijk spelregels, dus wet- en regelgeving.

De heer **Van der Lee**:

Dat weet ik, maar hoe ging dat bij u? Wie deed dat?

De heer **Poelen**:

Dat was een combinatie tussen de portefeuillehouder en de compliance officer.

De heer **Van der Lee**:

Dat was dus iets tussen u, uw partner en de compliance officer.

De heer **Poelen**:

Of iets tussen mij en de compliance officer.

De heer **Van der Lee**:

En gebeurde er ook voor het fiscaaladviesgedeelte iets als een UBO-onderzoek?

De heer **Poelen**:

Jazeker.

De heer **Van der Lee**:

Wie deed dat?

De heer **Poelen**:

In eerste instantie deed de portefeuillehouder dat, dus ik. Maar al snel, als het een beetje moeilijk werd, ging dat in overleg met de compliance officer van de trust, met de vraag of die in de bestanden kon kijken of de sanctielijst erdoorheen kon halen.

De heer **Van der Lee**:

Dus eigenlijk doen dezelfde personen het UBO-onderzoek, zowel voor het advies- als het trustgedeelte.

De heer **Poelen**:

Er was daarin natuurlijk heel veel synergie.

De heer **Van der Lee**:

Dat snap ik. Ik zie die synergievoordelen, maar ik zie ook belangenverstrengeling.

De heer **Poelen**:

Potentieel zit er natuurlijk altijd een belangenverstrengeling in.

De heer **Van der Lee**:

Niet alleen potentieel, want dezelfde mensen doen hetzelfde onderzoek.

De heer **Poelen**:

Ja, maar het voordeel daarbij is dat je snel kunt delen.

De heer **Van der Lee**:

Ja, die voordelen zie ik natuurlijk wel, maar er is hierbij natuurlijk niet voor niets een scheiding van verantwoordelijkheden. Dat leeft heel breed in de financiële wereld: je laat verschillende mensen naar iets kijken, om te voorkomen dat er fouten worden gemaakt of dat er onoorbare dingen gebeuren.

De heer **Poelen**:

Misschien is het goed om hier nu even tussen te komen. De NOB zegt dat belastingadviseur zijn niet samengaat met trustdirecteur zijn. Binnen de trustwetgeving is daar nog geen uitspraak over gedaan.

De heer **Van der Lee**:

Het gaat mij nu even niet om de feitelijke regels. Het gaat mij nu wel om het gegeven dat dezelfde personen voor twee verschillende entiteiten, met verschillende verantwoordelijkheden, dat UBO-onderzoek doen. In feite doet u dus maar één keer onderzoek.

De heer **Poelen**:

U bedoelt te zeggen dat je maar één keer poortwachter bent? Ja, dat is natuurlijk een feit.

De heer **Van der Lee**:

Precies. Ik geef u nu weer even door aan mijn collega.

De heer **Paternotte**:

Ik wil even met u praten over Mossack Fonseca, het Panamese advocatenkantoor van Jurgen Mossack en Ramón Fonseca, dat uitgebreid in het nieuws is geweest omdat uit de Panama Papers bleek dat dat kantoor heeft meegewerkt aan constructies en zo aan mensenrechtenschendingen, witwassen, fraude, belastingontduiking et cetera. Kunt u ons eerst uitleggen hoe uw samenwerking met Mossack Fonseca tot stand is gekomen?

De heer **Poelen**:

Daar kan ik heel kort over zijn. Ikzelf heb geen samenwerking met Mossack Fonseca gehad. Dat was mijn collega, de andere portefeuillehouder.

De heer **Paternotte**:

De heer Van Beest.

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Dus de heer Van Beest kwam naar u om u te vertellen dat u samen ging werken voor Mossack Fonseca.

De heer **Poelen**:

Ja, daar kwam het feitelijk op neer.

De heer **Paternotte**:

Weet u dat moment nog?

De heer **Poelen**:

Dat ging geleidelijk. De heer Van Beest ging in het verleden samen met de heer Sonsma, die hier zo-even was, naar Zuid-Amerika om fiscale seminars te geven.

De heer **Paternotte**:

Dat deden zij samen?

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

De heer Sonsma kent u ook goed, zo vertelde hij.

De heer **Poelen**:

Ja, wij hebben samen in stichtingen voor bewaarderschappen van onroerend goed in Nederland gezeten. Dat is onze connectie. Ik ken hem natuurlijk wel.

De heer **Paternotte**:

U hebt dus samen in stichtingen voor onroerend goed gezeten.

De heer **Poelen**:

Voor bewaarderschappen. Wij waren beiden bewaarders.

De heer **Paternotte**:

U kent hem dus. De journalisten die de Panama Papers naar buiten hebben gebracht, beschrijven Infintax ook wel als dé partner van Mossack Fonseca in Nederland. Kunt u dat bevestigen?

De heer **Poelen**:

Helaas niet.

De heer **Paternotte**:

«Helaas niet»?

De heer **Poelen**:

Kijk, ik heb dat ook vaak gelezen, maar wij hebben daar nooit op gereageerd. Het ging uiteindelijk om tien actieve doelvennootschappen van Mossack Fonseca, dat was alles. De samenwerking met Mossack Fonseca ...

De heer **Paternotte**:

De rechtspersoon Infintax Trust voerde de directie over die doelvennootschappen? Dus u was medeverantwoordelijk voor de directie van die tien doelvennootschappen?

De heer **Poelen**:

Ja, maar daarmee wil ik zeggen: Infintax Trust voerde daar de directie over. Daar wil ik ook mee zeggen dat de relatie die wij met Mossack Fonseca hadden, liep van de zomer 2014 tot eind 2015. Dat was alles.

De heer **Paternotte**:

De heer Sonsma vertelde dat Mossack Fonseca hier in 2011 op een roadtrip was en dat er uiteindelijk is overeengekomen dat Mossack Fonseca Netherlands zou gaan worden opgezet. Op dat moment had hij ook een belastingadviseur nodig en daarvoor ging hij met Infintax werken. Samen zou u met Infintax Belastingadvies en Alea Management als trustkantoor Mossack Fonseca gaan bedienen. Klopt dat?

De heer **Poelen**:

Nou, de heer Van Beest heeft tezamen met de heer Sonsma getracht om klanten bij Mossack Fonseca te krijgen, maar in eerste instantie was dat überhaupt niet succesvol.

De heer **Paternotte**:

Pas vanaf de zomer van 2014 heeft u ook vennootschappen opgezet voor Mossack Fonseca?

De heer **Poelen**:

Er zijn een paar vennootschappen overgenomen van het trustkantoor van de heer Sonsma.

De heer **Paternotte**:

Dus Mossack Fonseca Netherlands?

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

U zei «een paar vennootschappen»?

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Weet u nog welke?

De heer **Poelen**:

Ik heb het lijstje bij de hand, maar moet wel even kijken. Dat was Torquemada ...

De heer **Paternotte**:

Wat was daarvan de rechtsvorm?

De heer **Poelen**:

Dat is een cv. Er is nog een cv: Megaholdings Assets CV. Ik dacht dat er nog een was, maar daarvan heb ik de naam niet paraat.

De heer **Paternotte**:

Die staat daar niet op?

De heer **Poelen**:

Die staat er wel, maar dan zou ik moeten gissen welke naam dat is.

De heer **Paternotte**:

Daar staat een entiteit zonder naam?

De heer **Poelen**:

Nee, het is heel simpel. Er staan tien namen op. Van twee weet ik zeker dat ze van de heer Sonsma komen. Van de derde is dat mogelijk, maar dat weet ik niet meer precies.

De heer **Paternotte**:

Oké. De heer Sonsma had het inderdaad over twee cv's.

De heer **Poelen**:

O, dan is dat het.

De heer **Paternotte**:

Vanaf de zomer van 2014 tot in 2016 waren er tien actieve doelvennootschappen. Deze twee cv's waren er twee van die tien?

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Daarnaast dus nog acht. U reageerde op de vraag over de partner van Mossack Fonseca in Nederland qua vennootschappen, maar was er qua belastingadvies sprake van een grote rol?

De heer **Poelen**:

Nee.

De heer **Paternotte**:

U herkent het beeld dat uit de Panama Papers naar voren komt dus helemaal niet?

De heer **Poelen**:

Nou, die opmerking is voor uw rekening. De Panama Papers zijn natuurlijk ...

De heer **Paternotte**:

Ik vatte even samen wat u hebt gezegd. Ik vroeg of u Infintax herkent als dé partner van Mossack Fonseca in Nederland, volgens die publicaties. U zei daarop: «Helaas niet».

De heer **Poelen**:

Dat «helaas» zou ik eraf halen. Het antwoord is gewoon: nee. Wij zijn namelijk geen bijkantoor of zo geweest, echt niet. Het waren ook heel weinig klanten. Dat is ook het grote misverstand. Toentertijd, toen de Panama Papers speelden, hebben we meteen contact gezocht met DNB. Die is toen langsgekomen. Wij hebben toen heel duidelijk gemaakt hoe die relatie precies zat.

De heer **Paternotte**:

Toen de Panama Papers speelden?

De heer **Poelen**:

Toen die gepubliceerd werden.

De heer **Paternotte**:

U zei dat «we» toen contact hebben gezocht met DNB?

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Maar inmiddels was uw collega Van Beest al uit de samenwerking gestapt.

De heer **Poelen**:

Dat klopt, maar er was ook nog een compliance officer. De heer Van Beest heeft zich toen wel tot ons vervoegd om hieraan medewerking te verlenen.

De heer **Paternotte**:

Oké. Dus daarom, door de Panama Papers, bent u weer samengekomen of weer bij elkaar gekomen.

De heer **Poelen**:

Dat klinkt nogal suggestief.

De heer **Paternotte**:
Hoezo klinkt dat suggestief?

De heer **Poelen**:
Als één persoon afscheid van het kantoor neemt, kom je natuurlijk niet samen door de Panama Papers.

De heer **Paternotte**:
Nou ja, u bent in ieder geval elk uws weegs gegaan en heeft aparte bedrijven opgezet. Maar hiervoor moest u weer samenwerken. Uit de mediaberichten komt naar voren dat Alea Management in eerste instantie de partner van Mossack Fonseca was qua trustdiensten, maar ook dat het te streng was. Het is Alea en Mossack Fonseca Netherlands niet gelukt om meer dan twee à drie entiteiten op te zetten, omdat de heer Sonsma een aantal klanten weigerde. Eigenlijk wordt de conclusie getrokken dat u makkelijker was bij de cliëntenacceptatie.

De heer **Poelen**:
Dat heb ik ook gelezen in de krant. Dat heeft de heer Sonsma daarin gezegd, ja.

De heer **Paternotte**:
U begrijpt dat ik u nu ga vragen: klopt dat?

De heer **Poelen**:
Of dat correct is? Tja, dat is natuurlijk heel moeilijk na te gaan. Het zijn twee trustkantoren. Ik weet niet wat het acceptatiebeleid van Alea Management was of hoe dat daar precies ging.

De heer **Paternotte**:
Heeft u daarover iets van Mossack Fonseca teruggehoord?

De heer **Poelen**:
Nee, dat niet.

De heer **Paternotte**:
U hebt er nooit klachten over gekregen dat u te kritisch bent?

De heer **Poelen**:
Nee. Dit moet ik nu wel even nakijken: het contact met Mossack Fonseca liep via mijn oud-partner. Ik heb van hem nooit vernomen dat Mossack Fonseca vond dat daar problemen mee waren. Nee, dat kan ik niet achterhalen.

De heer **Paternotte**:
Hebt u bij die tien vennootschappen Mossack Fonseca vaak om extra informatie moeten vragen, omdat dat in eerste instantie niet genoeg aanleverde?

De heer **Poelen**:
Dat liep natuurlijk altijd via de betrokken portefeuillehouder en de compliance officer. Dat deed ikzelf niet.

De heer **Paternotte**:
Hoe vulde u in dat soort situaties uw verantwoordelijkheid als bestuurder en 50%-aandeelhouder in?

De heer **Poelen**:

Er werd natuurlijk wel op lijstjes bekeken wat er nog allemaal aan materiaal binnen moest komen. De compliance officer pushte dan de portefeuillehouder om daarachteraan te gaan.

De heer **Paternotte**:

Hoe vaak was het bij Mossack Fonseca nodig om erachteraan te gaan, om meer informatie te verkrijgen?

De heer **Poelen**:

Dat zou ik zo niet weten. Ik kan wel het volgende zeggen. We hebben destijds afscheid genomen van alle klanten van Van Beest. Deze klanten zaten daar ook bij. Bij sommigen heeft het lang geduurd voordat wij – laat ik het zo zeggen – het afscheid konden effectueren.

De heer **Paternotte**:

Lang geduurd voordat u het afscheid kon effectueren?

De heer **Poelen**:

Ja, dus dat wij helemaal van hen af waren.

De heer **Paternotte**:

Hoe kan dat?

De heer **Poelen**:

Ook door weinig respons. Maar misschien was dat ingegeven door het feit dat dit deels gebeurde na de Panama Papers.

De heer **Paternotte**:

Oké.

Op uw website staat het volgende: «Compliance requirements in relation to international tax and financial structures are key to today's business, Infintax provides services to comply». In het Nederlands vertaald: «Voldoen aan wet- en regelgeving in relatie tot internationale belasting en financiële structuren is elementair voor het hedendaagse zakendoen. Infintax voorziet in de dienst om te voldoen aan die wet- en regelgeving». Hebben klanten via Mossack Fonseca die compliancedienstverlening, waarover u op uw website schrijft, via u afgenomen?

De heer **Poelen**:

Wij hebben onze website natuurlijk gewijzigd, omdat onze trustactiviteiten nu weg zijn. Ik weet niet of u op onze oude of nieuwe heeft gekeken.

De heer **Paternotte**:

Ik denk dat wij op uw website hebben gekeken nog voordat uw trustdiensten weg waren.

De heer **Poelen**:

Onze website is eind december gewijzigd.

De heer **Paternotte**:

Dit gaat niet specifiek over trustdiensten; het gaat over aan dingen voldoen en over providing «services to comply». Klopt het dat u compliancedienstverlening doet, misschien via uw compliance officer?

De heer **Poelen**:

Wij hebben natuurlijk best wel ervaring in compliance ...

De heer **Paternotte**:

Ik stelde een vrij simpele vraag: verkoopt u compliance apart als dienst?

De heer **Poelen**:

Niet apart als dienst. Wel helpen we klanten als zij bepaalde compliance-vraagstukken hebben.

De heer **Paternotte**:

Ja, dus als ze sowieso al bij u zitten voor andere zaken?

De heer **Poelen**:

Klopt.

De heer **Paternotte**:

Ik ga nu met u naar Ecuador. Is Ecuador trouwens een belastingparadijs?

De heer **Poelen**:

Niet dat ik weet.

De heer **Paternotte**:

Nee, ook niet dat ik weet. Dat is wel verfrissend, omdat er een hoop langs zijn gekomen. Ik vraag u om ons mee te nemen in de casus-Aseguradora del Sur.

De heer **Poelen**:

Daar kan ik heel kort over zijn. Ik heb daar natuurlijk niet de leading role in gespeeld; ik heb dit van de zijkant mogen meemaken. Dit was echt een zaak van de portefeuillehouder en de compliance officer. En dat was de heer Van Beest; zo simpel is het.

De heer **Paternotte**:

Kunt u ons even meenemen in deze casus? Deze casus is immers in het nieuws geweest, want hij was buitengewoon belangrijk. Met die tien doorstroomvennootschappen is bovendien de hoeveelheid zaken van u met Mossack Fonseca beperkt, zoals u al vertelde. Hierbij zijn twee doorstroomvennootschappen betrokken.

De heer **Poelen**:

Ik zou u graag hierin willen meenemen, maar dan moet ik wel gaan gissen. Dat wil ik niet.

De heer **Paternotte**:

Dan moet u dus gaan gissen. U kunt ons dus niet uitleggen waar de casus- Aseguradora del Sur over gaat?

De heer **Poelen**:

Voor zover ik nu kort kan nagaan, gaat die om een verzekeringsmaatschappij in Ecuador, die haar buffervermogen heeft verhoogd. Daar kwam het uiteindelijk op neer.

De heer **Paternotte**:

Die heeft haar buffervermogen verhoogd? Kijk, ik stel deze vraag natuurlijk om u uit te laten leggen wat daarbij precies de rol van Infintax was. Een verzekeringsmaatschappij in Quito die haar buffervermogen

verhoogt, is niet het verhaal dat het bestaan van twee doorstroomvennootschappen in Nederland verklaart. Kunt u ons dat uitleggen?

De heer **Poelen**:

Nogmaals, daarvoor moet ik deels gaan gissen en dat lijkt mij in deze situatie niet gewenst.

De heer **Paternotte**:

U hebt nu dus alles gezegd wat u daarover weet?

De heer **Poelen**:

Ik weet er niet veel meer over.

De heer **Paternotte**:

Wat weet u er nog wel over?

De heer **Poelen**:

Ik vind dit een beetje vervelend. Ik wil graag over dingen praten die ik weet; dat ben ik u ook verplicht. In dat kader vind ik het ook goed om te melden wanneer ik iets niet weet. Ik moet namelijk geen dingen gaan zeggen die niet waar zijn.

De heer **Paternotte**:

Daar heeft u helemaal gelijk in. Maar wij willen nu eenmaal graag dingen te weten komen. U bent 50%-aandeelhouder van een kantoor met twee bestuurders en één medewerker. U bent vorig jaar wereldberoemd in Nederland geworden door de Panama Papers en u bent in het nieuws gekomen met een heel concrete casus. Ik vraag u daar iets over, maar dan zegt u dat u er eigenlijk ongelooflijk weinig van afweet. Dat kan zo zijn en u kunt het daar dan inderdaad bij houden. Alleen vind ik het moeilijk te geloven dat u er niet meer van weet dan u mij nu vertelt. Als dat echt zo is, moet u dat nu zeggen.

De heer **Poelen**:

Ik weet hier niet veel meer van. En nogmaals: ik ga niet gissen. Verder wil ik hierover zeggen dat wij over dit dilemma contact hebben gehad met uw griffier. U had nog een stoel naast mij moeten zetten; dan was het probleem opgelost.

De heer **Paternotte**:

Wat weet u er nog meer van? U zegt namelijk dat u er «niet veel meer van» weet. Daarmee zegt u niet dat u er niets meer van weet.

De heer **Poelen**:

Nee, maar dan gaat het over stukken die ik in de kranten heb gelezen of de dossiers die ik nog eens heb bekeken. Dat is en blijft altijd informatie uit de tweede hand. Ik ga me niet wagen aan gissen.

De heer **Paternotte**:

Heeft u, nadat u de kranten had gelezen, daar nog wel over gesproken met uw voormalige zakenpartner?

De heer **Poelen**:

Minimaal.

De heer **Paternotte**:

Waarom minimaal?

De heer **Poelen**:
Hij was daar niet echt toe bereid.

De heer **Paternotte**:
Oké. Laat ik u dan maar even meenemen in de casus, om te zien wat er precies is gebeurd en of ik u kan helpen om uw geheugen op te frissen. Aseguradora del Sur is inderdaad een verzekeringsbedrijf, zoals u zei, in Quito, de hoofdstad van Ecuador.

De heer **Poelen**:
Ja.

De heer **Paternotte**:
Die moest inderdaad haar buffervermogen verhogen. Dat kwam doordat zij geld nodig had. Er was geld op Anguilla, dat overigens wel een belastingparadijs is, een eiland binnen het Britse Rijk. Er moest een kleine 2 miljoen dollar van Anguilla naar Ecuador. Dat ging niet direct, want Ecuador stelt strenge eisen aan transacties met belastingparadijzen als Anguilla. En dus huurde Mossack Fonseca Infintax in en werd er een structuur opgezet met de Nederlandse bedrijven Sunset Netherlands BV en Blue Water Company BV. Wat ik u zeg, is u wel bekend?

De heer **Poelen**:
Dat heb ik ook vernomen, ja.

De heer **Paternotte**:
Dat over de directie van Sunset Netherlands BV en Blue Water Company BV was u wel bekend?

De heer **Poelen**:
Ja, ja.

De heer **Paternotte**:
Dat heeft u dus niet vernomen uit de krant?

De heer **Poelen**:
Nee.

De heer **Paternotte**:
Had u voor deze structuur te maken met een bank?

De heer **Poelen**:
Bij Blue Water is volgens mij gebruikgemaakt van een bank, ja.

De heer **Paternotte**:
Weet u welke bank?

De heer **Poelen**:
Niet zo uit mijn hoofd.

De heer **Paternotte**:
Oké, dus wel voor Blue Water, maar niet voor Sunset.

De heer **Poelen**:
Volgens mij niet.

De heer **Paternotte**:

Het doel was dat dat geld uit Anguilla naar Nederland kwam en dat daarmee geld aan Ecuador werd betaald voor de aankoop van een pand, op basis van een koopovereenkomst die nooit helemaal is afgerond en die uiteindelijk is opgeheven, maar wel nadat er 1,9 miljoen dollar naar Ecuador was overgemaakt. Dat was u ook bekend?

De heer **Poelen**:

Ja, ik heb later vernomen hoe die structuur precies is verlopen.

De heer **Paternotte**:

Klopt het dat Infintax deze structuur in een presentatie op 1 april 2015 heeft gemaïld naar een aantal bij de structuur betrokkenen, onder wie een notaris?

De heer **Poelen**:

Dat weet ik echt niet.

De heer **Paternotte**:

Oké, dan zal ik u dat even vertellen. Deze structuur en de rechtspersonen zijn opgezet bij het notariskantoor Ploum Lodder Princen in Rotterdam. Wij hebben een presentatie gekregen die door Infintax Trust BV ter voorbereiding daarvan is ge-e-maïld aan alle betrokkenen, waaronder Mossack Fonseca en dit notariskantoor. Eigenlijk wordt daarin het stappenplan uiteengezet. Er staan eerst wat plaatjes in over hoe de geldstromen bij Aseguradora moeten terechtkomen. Het stappenplan staat er netjes helemaal in, van het overdragen van de aandelen van Sunset, het tekenen van mandaten voor de twee bv's die in Nederland zijn opgezet en het eerst overdragen van 1.950.000 dollar naar Nederland minus 50.000 dollar die in Nederland is achtergebleven, dat weer Ecuador ging. Vervolgens zou het koopcontract worden ontbonden, omdat er niet genoeg geld zou zijn betaald, en is er het verlies van 1,9 miljoen dollar als gevolg van de ontbinding van het koopcontract. Oftewel: aan de voorkant stond al vast dat dat ontbinden van het koopcontract zou gaan gebeuren. Dit is gewoon als stappenplan door uw kantoor gemaïld. Dit was u onbekend?

De heer **Poelen**:

Nogmaals, het heeft weinig zin om daar met mij over te spreken. Dit is mijn project niet geweest, zoals ik al aangaf. U gaat hier maar op door, maar ik wil graag vragen beantwoorden die ik weet.

De heer **Paternotte**:

Ik ga erop door, tenzij u zegt dat u over deze hele zaak verder echt he-le-maal niets weet.

De heer **Poelen**:

Ik weet daar onvoldoende van af.

De heer **Paternotte**:

Onvoldoende van wat?

De heer **Poelen**:

U gaat dóór.

De **voorzitter**:

Ik moet nu even het volgende mededelen. U meldde zojuist dat u de griffier had gesproken. Dat is juist. Wij hebben dit afgewogen. Legio

mensen die wij hebben uitgenodigd, zeiden: bij een ander kunt u heel veel informatie halen. Wij hebben er weloverwogen voor gekozen om u toch als getuige te horen, omdat u bij Infintax werkzaam bent. Dat is niet een enorm groot bedrijf. Er zijn twee bestuurders. De hele aandeelhouderstructuur is zojuist uiteengezet. Daar hoort een bepaalde verantwoordelijkheid bij met betrekking tot de kennis van klanten. De commissie had de verwachting dat de mensen die kennis zouden hebben. Wij hebben daarom overwogen dat u een antwoord zou kunnen geven op de vragen die wij zouden stellen. Als u dat niet kunt, kunt u dat aangeven. Als u dat echt niet kunt, dan zij dat zo. Maar dit is zo'n kleine organisatie, met zo'n klant ... Wij zouden het niet onaannemelijk vinden als u daar iets van afwist, omdat u dat als bestuurder zou behoren te weten. Immers, u doet alles daar met zijn tweeën, met één compliance officer.

Ik geeft het woord terug aan de heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Ik heb net toegelicht hoe het is gegaan. Overigens is dat inderdaad ook beschreven in de media. Hoe beoordeelt u dit handelen van Infintax Trust BV?

De heer **Poelen**:

Ik denk dat ik hier heel moeilijk een oordeel over kan geven. Wij hebben dit meegemaakt. De procedures binnen Infintax Trust zijn doorlopen. De functie van compliance officer is uitgevoerd.

De heer **Paternotte**:

Meneer Poelen, het stond al aan de voorkant vast dat u zou meewerken aan een koopovereenkomst die nooit zou worden voltooid, die zou leiden tot het verlies van 1,9 miljoen dollar om geld onbelast van Anguilla naar Ecuador te kunnen krijgen.

De heer **Poelen**:

Wilt u nu een waardeoordeel horen?

De heer **Paternotte**:

Ik hoor u zeggen dat u aan alle compliance en andere voorwaarden heeft voldaan. Ik wil inderdaad een waardeoordeel.

De heer **Poelen**:

Dat vind ik heel moeilijk. Zoals ik al zei, wil ik gewoon geen dingen zeggen die niet correct zijn.

De heer **Paternotte**:

Als ik u om een waardeoordeel vraag, is het erg moeilijk om dingen te zeggen die niet correct zijn.

De heer **Poelen**:

Nee, nee. Ik begin even hiermee. Ik denk dat we achteraf kunnen stellen dat dit niet zo'n wenselijke structuur was. Achteraf gezien kunnen we dat zeker stellen. Zo heb ik hier mijn waardeoordeel over uitgesproken.

De heer **Van der Lee**:

Niet zo wenselijk?

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Ik ga u nu toch nog even een paar dingen vragen die u behoort te weten. Was er een hiërarchische verhouding tussen u, de medebestuurder en de compliance officer?

De heer **Poelen**:

Tussen mij en mijn medebestuurder bestond geen hiërarchische verhouding.

De heer **Van der Lee**:

Nee, tussen u, de medebestuurder en de compliance officer. Wie was de leidinggevende van de compliance officer?

De heer **Poelen**:

Dat waren zowel ik als mijn compagnon.

De heer **Van der Lee**:

U zei dat de compliance officer bestuurders soms pushte om dingen aan te leveren. Klopt dat?

De heer **Poelen**:

De compliance officer geeft feedback. De portefeuillehouders moeten daarop actie ondernemen, ja.

De heer **Van der Lee**:

Had deze compliance officer de compliance zo hoog zitten, dat als de ene bestuurder iets deed wat mogelijk niet helemaal juist was, hij de andere bestuurder daarop aansprak?

De heer **Poelen**:

Ik had het gevoel dat dat niet altijd het geval was.

De heer **Van der Lee**:

Dus het gebeurde wel?

De heer **Poelen**:

Nou, dat zou ik niet willen concluderen. Maar er was wel een verschil, ja. Het is heel simpel: de compliance officer zou oorspronkelijk meegaan met de voormalige partnerportefeuillehouder, in de – laat ik het zo zeggen – ontvlechting van Infintax.

De heer **Van der Lee**:

Dat is niet gebeurd?

De heer **Poelen**:

Uiteindelijk is dat niet gebeurd, maar dat kwam doordat De Nederlandsche Bank geen vergunning heeft afgegeven.

De heer **Van der Lee**:

Wat is er met de compliance officer gebeurd?

De heer **Poelen**:

Die heeft uiteindelijk ontslag genomen.

De heer **Van der Lee**:

Wat was daarvoor eigenlijk de reden? U zei dat de relatie met Mossack Fonseca eind 2015 werd beëindigd. In januari 2016 vertrok uw partner. Wat was de reden om de boedel te scheiden?

De heer **Poelen**:

De reden om de boedel te scheiden, was een verschil van inzicht.

De heer **Van der Lee**:

Waarover?

De heer **Poelen**:

Over hoe de business te voeren, de klanten, misschien ook wel het soort klanten.

De heer **Van der Lee**:

Dat had geen relatie met de klanten van Mossack Fonseca?

De heer **Poelen**:

Nogmaals, dat was de portefeuille van mijn collega. Daarin zat Mossack Fonseca, en andere Zuid-Amerikaanse klanten.

De heer **Van der Lee**:

U geeft nu toch de indicatie dat naar uw oordeel de compliance officer te veel op de lijn zat van uw medebestuurder. Hij heeft af en toe signalen aan u gegeven over dingen die misschien niet helemaal in de haak waren, ofwel u had de indruk dat u niet alles te horen kreeg. Had dat een relatie met uw beslissing om uit elkaar te gaan?

De heer **Poelen**:

Dat had daar ook invloed op, ja. Het is een samenspel van zaken.

De heer **Van der Lee**:

U wist dus dat er in uw bedrijf dingen niet gingen zoals zij behoren te gaan?

De heer **Poelen**:

Laat ik het zo zeggen: ik zag wel verbeterpunten.

De heer **Van der Lee**:

Het antwoord is dus ja. U zag dat dingen misgingen en besloot de relatie met uw partner te beëindigen?

De heer **Poelen**:

Ik zou niet het woord «misgingen» willen gebruiken. Je hebt een verschil van inzicht, op basis van dat verschil van inzicht zie je dat het anders moet en ieder gaat daarop zijns weegs.

De heer **Van der Lee**:

Welke exacte signalen kreeg u dat dingen niet gingen zoals ze behoren te gaan?

De heer **Poelen**:

Tja, dingen niet gingen zoals ze behoren te gaan ... Ik zou eerder willen zeggen dat er signalen waren om niet met elkaar verder te gaan.

De heer **Van der Lee**:

Net zoals collega Paternotte kan ik nog wel een aantal cases met u doorlopen over opgezette constructies. Die lopen via bv's. Wie had bijvoorbeeld het bestuur over Blue Water BV en Black Water BV?

De heer **Poelen**:

Daar heb je twee formele bestuurders. Die waren van het trustkantoor: de heer Van Beest en ik. En je had natuurlijk de portefeuillehouder, die dat runde, tezamen met de compliance officer.

De heer **Van der Lee**:

Goed, dus bv's waarvan u medebestuurder was, speelden een rol in constructies waarmee belasting is ontweken en ontdoken. Dat is toch juist?

De heer **Poelen**:

Dat zijn uw woorden. Ik zou daar voorzichtig in zijn.

De heer **Van der Lee**:

Waarom zou ik daar voorzichtig in moeten zijn?

De heer **Poelen**:

Omdat u daar meteen consequenties aan verbindt. Laat ik teruggaan naar die verantwoordelijkheid. Die verantwoordelijkheid is er en die neem je ook. Daarvoor heb je natuurlijk ook al die functies ingebouwd, van portefeuillehouder tot compliance officer, en externe compliance auditors; al die functies zijn dus aanwezig, en er zijn ook risico-instrumenten neergelegd. Je probeert al die risico's te minimaliseren, te voorkomen, in te schatten en te beoordelen.

De heer **Van der Lee**:

In een van die cases speelt een van die bv's een rol. Dat heeft te maken met twee neven, die filmrechten hebben geërfd en er via een constructie via een van uw bv's op miraculeuze wijze in slagen om de waarde daarvan te verzevenvoudigen, zonder daar belasting over te betalen. Is dat niet een ongebruikelijke transactie?

De heer **Poelen**:

U moet het zo zien: voordat er een case of project wordt gedraaid, is daaraan natuurlijk al een heel scala aan compliancemaatregelen voorafgegaan.

De heer **Van der Lee**:

Dat vraag ik niet.

De heer **Poelen**:

Ja, maar u wilt antwoorden van mij die ik u zo niet kan geven. Ik geef aan dat je binnen een framework werkt, dat is gebaseerd op wet- en regelgeving. Wat was uw eindvraag ook alweer?

De heer **Van der Lee**:

Of er sprake was van ongebruikelijke transacties in een van de bv's waarvan u medebestuurder was.

De heer **Poelen**:

Op dat moment is er geen ongebruikelijke transactie, want er is al die compliance check op gedaan.

De heer **Van der Lee**:

Bent u ooit in aanraking geweest met een ongebruikelijke transactie?

De heer **Poelen**:

Jazeker.

De heer **Van der Lee**:

Heeft u die ook gemeld?

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Van der Lee**:

Die had niets te maken met een van de klanten van Mossack Fonseca, die u ter wille was met uw dienstverlening?

De heer **Poelen**:

Volgens mij niet, nee. Ik dacht wel met een paar Zuid-Amerikanen, maar volgens mij waren die niet van Mossack Fonseca.

De heer **Van der Lee**:

Het is toch bijzonder dat u dat niet weet?

De heer **Poelen**:

U moet niet vergeten dat ik de laatste anderhalf jaar alleen maar bezig ben geweest met het opruimen van Zuid-Amerikaanse en andere klanten. Het vergt een heleboel energie om dat alles, zeg maar, weg te werken. Er passeert daarbij heel veel de revue.

De heer **Paternotte**:

Laten we bekijken of we een conclusie kunnen trekken over de verhoudingen binnen uw kantoor. Wat wij in feite zeggen, en wat uit de media is af te leiden, is dat door uw kantoor een aantal Mickey Mouseconstructies is opgetuigd om zaken totaal te verhullen of te versluieren, en om daardoor belasting te ontduiken. Dat heeft uw zakenpartner gedaan. Dat is in de media allemaal prima te lezen. Ik begrijp dat u zegt dat je dat niet «belastingontduiking» kunt noemen.

De heer **Poelen**:

Dat zijn weer uw woorden. Ik vind dat heel moeilijk. In eerdere verhoren hebben we gezien dat het zelfs een hele kunst is om het woord «ontwijken» goed te definiëren. Het zijn begrippen. Ik zou die conclusies daar niet een-twee-drie aan verbinden.

De heer **Paternotte**:

Via een koopovereenkomst, waarvan het nooit de bedoeling was dat die uiteindelijk tot een koop zou leiden, wordt bijna 2 miljoen dollar van het ene naar het andere land gesluisd, terwijl op voorhand precies bekend is wanneer die koopovereenkomst gesloten en weer ontbonden gaat worden, om dat geld te kunnen verplaatsen; hoe zou u dat noemen?

De heer **Poelen**:

Ik weet niet of het relevant is wat ik ...

De heer **Paternotte**:

Ikzelf noem dat «belastingontduiking». Ik weet niet hoe u dat noemt. U zegt namelijk dat ik allerlei woorden gebruik, dus ik vraag u nu om een woord te gebruiken.

De heer **Poelen**:

Ik zou zeggen: het is niet wenselijk.

De heer **Paternotte**:

Dat is dus onwenselijk. Ik laat u nu even een presentatie zien, die in het kader hiervan is gegeven. Kende u die niet? Daarin staat het stappenplan precies beschreven.

De heer **Poelen**:

Die zal zeker bij ons in de bestanden hebben gezeten, maar ze zat niet in mijn portefeuille.

De heer **Paternotte**:

Oké. Op 3 april 2016 kwamen de Panama Papers uit. Toen kwam ook duidelijk naar buiten wat de precieze rol van Infintax was. U zei dat u sindsdien eigenlijk alleen bezig bent geweest met opruimen. Wat heeft u gedaan nadat die publicaties kwamen?

De heer **Poelen**:

Toen de eerste publicaties loskwamen, heb ik meteen contact gezocht met DNB. Ik heb in dat kader in diezelfde week nog uitvoerig overleg gehad met DNB. Die is ook voor onderzoek langs geweest, en in haar kielzog het Openbaar Ministerie. Wij hebben er alle medewerking aan verleend om dat zo goed mogelijk te laten doen. Qua pers was dit natuurlijk een soort bom, voor iedereen in de sector.

De heer **Paternotte**:

Wanneer was de laatste keer daarvóór dat DNB bij u was langs geweest?

De heer **Poelen**:

Uit mijn hoofd: eind 2014.

De heer **Paternotte**:

Dus zo'n twee jaar daarvoor.

De heer **Poelen**:

Ja, maar uit mijn hoofd.

De heer **Paternotte**:

Wat was toen het oordeel?

De heer **Poelen**:

Men geeft geen oordeel over een trustkantoor af ...

De heer **Paternotte**:

Men constateert of er tekortkomingen dan wel ernstige tekortkomingen zijn.

De heer **Poelen**:

Men kwam voor een cv-onderzoek; een themaonderzoek naar cv's.

De heer **Paternotte**:

Naar cv's. En zoals u net vertelde, had u er een paar. Wat was het oordeel?

De heer **Poelen**:

Niet negatief. Er waren kantoren die meteen sancties hebben gekregen, maar wij niet. Er zaten opvolgpunten in. Na het bezoek is afscheid genomen van al die cv's, dus van al die klanten.

De heer **Paternotte**:

Dat was dus na 2014. Waren dat die cv's die onder Mossack Fonseca ...

De heer **Poelen**:

Nee, dat had er niks mee te maken.

De heer **Paternotte**:

Dus dat waren andere cv's. U bent dus toen met DNB gaan praten, wat uiteindelijk leidde tot het op uw verzoek intrekken van de vergunning.

De heer **Poelen**:

Ja.

De heer **Paternotte**:

Bent u nog andere dingen gaan doen? Ik kan me voorstellen dat klanten vragen aan u gingen stellen.

De heer **Poelen**:

Jazeker. Dat waren vragen als: hoe komt het dat jullie als Infintax in de Panama Papers zijn gekomen en hoe regardeert dat mijn business?

De heer **Paternotte**:

Hoe ging u er toen mee om dat Infintax, waarvan u de enige aandeelhouder was, in het nieuws kwam? U zei dat alles wat met Mossack Fonseca te maken had, feitelijk en materieel volledig door uw zakenpartner werd gedaan.

De heer **Poelen**:

Om dat uit te leggen.

De heer **Paternotte**:

Heeft u het ook aan de pers uitgelegd?

De heer **Poelen**:

Wij hebben bewust geen contact met de pers gezocht.

De heer **Paternotte**:

Waarom niet?

De heer **Poelen**:

Ten eerste ging er, toen de Panama Papers loskwamen, zo'n grote perswolk over financieel Nederland heen, dat wij met deskundigen hebben ingeschat dat het geen zin had om erin te gaan roeren en dat het beter was om voorlopig stil te zijn. Laat ik het zo zeggen: er moet een voedingsbodem zijn om gehoord te worden.

De heer **Paternotte**:

Dus geen transparantie.

De heer **Poelen**:

Wel transparantie naar de toezichthouder, absoluut. Dat is voor ons natuurlijk het belangrijkste.

De heer **Paternotte**:

Dus wel transparantie naar de toezichthouder, maar waarom niet gewoon naar het publiek?

De heer **Poelen**:

Op dat moment gingen er wereldwijd zo veel artikelen rond; elke dag stond er wel wat in de krant. Er is dan gewoon geen oor voor jouw verhaal. Dan komt jouw verhaal pas in een later stadium.

De heer **Paternotte**:

Wanneer is dat gekomen?

De heer **Poelen**:

We hebben toen aan klanten en beroepsorganisaties zoals de NOB verteld hoe het zat. We hebben de toezichthouder geïnformeerd, het Openbaar Ministerie en andere beroepsorganisaties.

De heer **Paternotte**:

Was dat een overtuigend verhaal? Wij hebben geconstateerd dat de NOB uw lidmaatschap heeft beëindigd.

De heer **Poelen**:

Nogmaals, daarbij ging het om die dubbelrol.

De heer **Paternotte**:

Daarbij ging het om de dubbelrol. En DNB?

De heer **Poelen**:

DNB heeft daar natuurlijk onderzoek naar gedaan. Die heeft een uitvraag gedaan naar de Panama Papers, de connecties met Mossack Fonseca; maar niet alleen bij ons, door de hele trustsector heen.

De heer **Van der Lee**:

Ik kom nog even terug op de boedelscheiding. U sprak daarover en ik kan daaruit niet anders concluderen dan dat u het vertrouwen verloor in uw partner en in uw compliance officer, en dat dat ertoe heeft geleid dat u uit elkaar ging. Is dat juist?

De heer **Poelen**:

Dat is deels juist.

De heer **Van der Lee**:

Is het een moment bij u opgekomen om bij de toezichthouder dan wel bij de Finance Intelligence Unit iets te melden over die kwestie waarbij uw partner en uw compliance officer betrokken waren geweest, waarvan u dacht dat ze niet in de haak was?

De heer **Poelen**:

De eerste meldingen die je dan doet zijn binnen je eigen netwerk van compliancefuncties. We hebben namelijk ook een externe compliance auditor. Die is daarover geïnformeerd.

De heer **Van der Lee**:

Wanneer is dat gebeurd?

De heer **Poelen**:

Dat gebeurde al eind 2015.

De heer **Van der Lee**:
U rook toen onraad?

De heer **Poelen**:
Het woord «onraad» zou ik niet gebruiken, want dat is wat moeilijk en te stellig, maar er was wel een sterk uiteengroeien van de partners, ja.

De heer **Van der Lee**:
Hoe ging de boedelscheiding?

De heer **Poelen**:
Die ging zeer moeizaam.

De heer **Van der Lee**:
Dat begrijp ik, maar er zaten ook allerlei dossiers achter. Heeft uw partner die allemaal meegenomen, of zijn ze achtergebleven en kon u daarin kijken toen uw partner was vertrokken?

De heer **Poelen**:
Eigenlijk ging dat als volgt. Enerzijds voltrok de boedelscheiding zich effectief op 1 januari 2016 voor het belastingadvieskantoor, dus voor Infintax BV. Daar is hij toen meteen uit gestapt. Anderzijds kon hij de trustklanten die tot zijn portefeuille behoorden natuurlijk niet meenemen zonder trustvergunning. Hij is dus vanaf oktober 2015 aan de slag geweest met het aanvragen van een trustvergunning.

De heer **Van der Lee**:
Die heeft hij vervolgens gekregen?

De heer **Poelen**:
Die heeft hij niet gekregen. Voor zover ik weet, heeft hij het verzoek om die trustvergunning uiteindelijk ingetrokken.

De heer **Van der Lee**:
Wat is er met de dossiers gebeurd?

De heer **Poelen**:
Over de dossiers was afgesproken dat ze voorlopig zouden achterblijven bij Infintax Trust BV, waarvan hij medeaandeelhouder zou zijn totdat zijn eigen trustkantoor in de lucht was.

De heer **Van der Lee**:
Dat is niet gebeurd, dus die dossiers zijn bij u?

De heer **Poelen**:
Dat is inderdaad niet gebeurd. Die dossiers zijn bij mij gebleven, maar hij was ook nog voor 50% aandeelhouder en bestuurder.

De heer **Van der Lee**:
Maar u hebt dus alle dossiers? Sinds januari 2016 en ook na het verschijnen van de Panama Papers in april 2016 heeft u alle tijd gehad om die dossiers te bekijken.

De heer **Poelen**:
Nee, het ging iets anders. Er was afgesproken dat hij die dossiers zou meenemen naar zijn eigen trustkantoor als zijn trustkantoor de trustvergunning van DNB zou ontvangen, met als uiterste datum – uit mijn hoofd

– 31 september 2017. Hij bleef 50%-aandeelhouder van Infintax Trust. Hij bleef ook bestuurder van Infintax Trust, omdat je anders geen beleid kunt bepalen over de doelvennootschappen die in zijn portefeuille ...

De heer **Van der Lee**:

U zegt eigenlijk: in januari 2016 trok hij zich terug uit de belastingadvieskant, maar hij is in de trustkant gebleven totdat de vergunning van Infintax Trust werd ingetrokken.

De heer **Poelen**:

Dat eerste klopt, maar uiteindelijk is hij eerder opgestapt.

De heer **Van der Lee**:

Wanneer was dat? Graag de datum en de tijdlijn.

De heer **Poelen**:

De tijdlijn is heel simpel. Hij zou al zijn klanten overnemen als hij die trustvergunning zou hebben, met als uiterste datum 31 september 2017. Die datum is uiteindelijk gehaald. Hij kreeg namelijk geen trustvergunning, wat betekende dat hij op 31 september 2016 directeur-af was van Infintax Trust.

De heer **Van der Lee**:

Dat betekent dat vanaf september 2016 de dossiers bij u waren.

De heer **Poelen**:

Nee, want die waren al opgeruimd.

De heer **Van der Lee**:

Die waren al opgeruimd? In de papierversnipperaar?

De heer **Poelen**:

Nee, dat ging als volgt, al klinkt dat wel leuk. Natuurlijk hadden wij al met DNB een afspraak gemaakt. Omdat hij geen trustvergunning kreeg, zouden wij alle klanten die hij had, opzeggen. Dat is gebeurd, dus van hen is afscheid genomen.

De heer **Van der Lee**:

Wat is er nou met die dossiers gebeurd?

De heer **Poelen**:

Daar is afscheid van genomen.

De heer **Van der Lee**:

Ja, maar wat betekent dat materieel?

De heer **Poelen**:

Materieel betekent het dat ze naar een ander trustkantoor gaan.

De heer **Van der Lee**:

Is dat gebeurd?

De heer **Poelen**:

Deels.

De heer **Van der Lee**:

Naar welk kantoor?

De heer **Poelen**:
Meerdere.

De heer **Van der Lee**:
Noemt u er eens een paar.

De heer **Poelen**:
De belangrijkste zijn ... Ik ben even de naam kwijt; ze zitten vlak bij ons in de buurt.

De heer **Van der Lee**:
U kunt zich geen enkele naam voor de geest halen van de trustkantoren die die klanten hebben overgenomen?

De heer **Poelen**:
Dat was er in het bijzonder een: Quamada of zoiets.

De heer **Van der Lee**:
Tja, ik ken ze niet allemaal.

De heer **Poelen**:
Ik zou dat even moeten nakijken. Het was een fantasienaam.

De heer **Van der Lee**:
Als u dit ons nog eens kon laten weten, zou dat fijn zijn.

De heer **Poelen**:
Dat is prima.

De heer **Van der Lee**:
Maar goed, gold dat voor al die klanten? Die zijn allemaal overgenomen door een ander trustkantoor en het dossier is overgedragen naar een ander trustkantoor?

De heer **Poelen**:
Nee. Heel veel klanten hebben de vennootschap gewoon meegenomen en geparkeerd op een buitenlands adres of op een ander Nederlands adres.

De heer **Van der Lee**:
En wat gebeurde er dan met de dossiers?

De heer **Poelen**:
Het merendeel van de dossiers is opgehaald.

De heer **Van der Lee**:
Opgehaald? Maar dat gebeurde nadat uw partner weg was.

De heer **Poelen**:
Dat gebeurde nadat mijn partner al weg was, ja.

De heer **Van der Lee**:
En u hebt geen moment gedacht: ik moet toch eens in die dossiers bekijken hoe het nou echt zit. U had geen vertrouwen meer in uw partner en in uw compliance officer. U hebt dossiers in huis, maar daar kijkt u niet naar?

De heer **Poelen**:

Jazeker kijk je er wel naar. In de tussentijd speelde er ook een onderzoek van DNB. Wij hebben van DNB heel veel vragen gehad. In dat kader is er naar allerlei dossiers gekeken. Je zit dus niet stil; zo'n afbouw is heel intensief.

De heer **Van der Lee**:

U hebt niet gekeken naar het dossier over Ecuador, bijvoorbeeld?

De heer **Poelen**:

Daar hebben we deels naar gekeken.

De heer **Van der Lee**:

Deels. Dus u weet eigenlijk meer dan u ons heeft verteld.

De heer **Poelen**:

Nee, dat is niet waar. Ik ken het volledige verhaal gewoon niet; dat is het probleem. Ik ken de stukken gewoon niet voor 100%.

De heer **Van der Lee**:

Zijn er nog dossiers bij u?

De heer **Poelen**:

Een paar: de dossiers die ze niet hebben opgehaald.

De heer **Van der Lee**:

Gaat u daar nog iets mee doen? Gaat u er nog naar kijken, draagt u ze over aan de toezichthouder?

De heer **Poelen**:

We zullen ze waarschijnlijk sturen naar de uiteindelijk belanghebbenden. Ik denk dat dat het enige is wat je kunt doen.

De heer **Van der Lee**:

Gelet op alles wat er is gebeurd, en gelet op de publiciteit, is het toch logisch dat u die dossiers eens moet gaan onderzoeken? Misschien moeten er immers nog meer misstanden worden gemeld en met een toezichthouder worden gedeeld.

De heer **Poelen**:

We hebben al heel veel gedeeld met de toezichthouder en met iedereen.

De heer **Van der Lee**:

Ja, maar kennelijk niet alle dossiers.

De heer **Poelen**:

Niet alle dossiers. Je praat dan over 120 dossiers. Ik denk dat wat we nu nog aan dossiers hebben staan, minimaal is.

De heer **Van der Lee**:

Maar u hebt die niet gedeeld. Reflecteert u daar alstublieft eens op. Is dat nou verstandig?

De heer **Poelen**:

U gaat er nu van uit dat ik dossiers niet heb gedeeld, maar u moet niet vergeten dat de toezichthouder dan al zo veel vragen heeft en dat je dan continu in een soort overleg bent. Bovendien was onze capaciteit in mankracht afgenomen. Je kunt dan niet alles, dus je zult keuzes moeten

maken. We hebben er toen tezamen met de toezichthouder prioriteit aan gegeven om afscheid van al die klanten te nemen.

De heer **Van der Lee**:

Wekt u daarmee niet de indruk dat u het had kunnen weten, maar het niet wilt weten, omdat u graag de verantwoordelijkheid bij uw partner legt?

De heer **Poelen**:

Nee, ik denk niet dat dat het probleem is. Het was echt een capaciteitsprobleem. Als u kijkt naar hoeveel tijd we er al in hebben gestopt om, zeg maar, afscheid van al die klanten te nemen ... Dat kost gewoon gigantisch veel tijd. Vaak zitten er complicaties aan vast: dan willen ze niet, enzovoort.

De heer **Van der Lee**:

Als u compliance echt serieus neemt, denk ik dat u toch prioriteit moet geven aan dat soort dingen. Het tijdsargument is dan niet echt een heel sterk argument.

De heer **Poelen**:

Maar het capaciteitsargument wel.

De heer **Van der Lee**:

We gaan terug naar mijn collega.

De heer **Poelen**:

Oké.

De heer **Paternotte**:

De heer Van der Lee stelde een vraag over het feit dat u dossiers niet gedeeld heeft. U zei: u gaat er nu van uit dat ik dossiers niet heb gedeeld. Ik verwachtte dat u daarna zou zeggen dat u ze wel had gedeeld, maar in plaats daarvan kwam er een heel verhaal over de toezichthouder. Nu is dit wel vaak de lijn. Wij zijn op zoek naar informatie over wat u hebt gedaan nadat uw kantoor zo in het nieuws kwam en onder vuur kwam te liggen. Het ging om dossiers die iedereen kan zien. Of hebt u ze wel gedeeld, die dossiers die u had en die in de Panama Papers naar voren zijn gekomen?

De heer **Poelen**:

Ja, wij hebben meteen na de Panama Papers intern een dossierreview gedaan. Wij hebben daar alleen niet alle medewerking van de andere portefeuillehouder bij gekregen, zoals ik net zei.

De heer **Paternotte**:

Ja, maar u vertelde dat er voldoende dossiers bij u waren. U zei dat de presentatie gewoon bij u in het systeem stond. Waren er zaken waar u niet bij kon, ondanks het feit dat u mede-eigenaar was van de bv?

De heer **Poelen**:

Dat is een goede vraag. Wij doen daar nog onderzoek naar.

De heer **Paternotte**:

U doet nog onderzoek naar de zaken waar u niet bij kon?

De heer **Poelen**:

Klopt.

De heer **Paternotte**:

Laten we het bijvoorbeeld hebben over de casus-Aseguradora. Kent u de casus van de Franse miljonair Autajon?

De heer **Poelen**:

Nee, die ken ik niet in detail.

De heer **Paternotte**:

Heeft u daar in de krant over gelezen?

De heer **Poelen**:

Ik heb daar een klein artikeltje over gezien, ja.

De heer **Paternotte**:

Was dat voor u reden om ...

De heer **Poelen**:

Ja, wij hebben dat meteen na de Panama Papers proberen te reproduceren, maar wij kregen bepaalde informatie van Van Beest niet los.

De heer **Paternotte**:

Die informatie was ook niet intern beschikbaar? Daar is ook niet naar gezocht?

De heer **Poelen**:

Laat ik het zo zeggen: niet in voldoende mate.

De heer **Paternotte**:

In welke mate wel?

De heer **Poelen**:

Kijk, je hoort het verhaal eromheen natuurlijk ook wel. En daar gaat het vaak om.

De heer **Paternotte**:

Wat betekent dat?

De heer **Poelen**:

Ik zat simpelweg gewoon met iemand die niet wou meewerken.

De heer **Paternotte**:

Goed. Kunnen we met elkaar vaststellen dat u op dat moment vorig jaar, toen de Panama Papers uitkwamen en u bezig was met die boedel-scheiding, wel de conclusie had getrokken dat u een zakenpartner had die u nogal wat problemen heeft bezorgd?

De heer **Poelen**:

Dat klopt.

De heer **Paternotte**:

Maar vóór de publicatie van de Panama Papers had u al geconstateerd dat er zorgen over de compliance waren; dat heeft u net erkend. Hoe verklaart u het dan dat, als er concrete casussen in het nieuws komen, u desondanks niet alles op alles zet om ervoor te zorgen dat u het onderste uit de kan haalt, dat u de onderste steen boven haalt, zodat u die informatie aan de toezichthouder kunt geven en ervoor zorgt dat u, voor zover u er

medeverantwoordelijk voor bent, er in ieder geval alles aan heeft gedaan om te voorkomen dat u er ook inhoudelijk medeschuldig aan zou zijn?

De heer **Poelen**:

Ik kan u verzekeren dat wij er alles aan hebben gedaan om ervoor te zorgen dat de toezichthouder geïnformeerd werd.

De heer **Paternotte**:

Maar dat «alles» hoeft niet per se te betekenen dat u ook alle informatie die u daarover had, zo snel mogelijk naar boven heeft gehaald en heeft gedeeld.

De heer **Poelen**:

Wij hebben zo veel als mogelijk gedeeld, kan ik u vertellen. En we waren natuurlijk ook meteen bezig met de hele afbouw en het afscheid nemen van de klanten die er nog in zaten. In de trustwereld is het heel belangrijk dat je afscheid van die klanten neemt.

De heer **Paternotte**:

Ja, afscheid nemen is belangrijk. En u hebt afscheid genomen van het werk als trustbestuurder. Wilt u dat in de toekomst misschien wel weer gaan doen?

De heer **Poelen**:

Nee, omdat de Panama Papers geen positieve ervaring waren. Dat was anderhalf jaar alleen maar gedoe en dat is niet leuk.

De heer **Paternotte**:

Nee, gedoe is niet leuk. Wat zeggen de Panama Papers over de trustsector?

De heer **Poelen**:

Tja ... Ik zag dat de Belastingdienst in een van de eerste verhoren had gezegd dat hij niet verbaasd was over dit soort constructies. In de trustsector weten we ook niet wat er allemaal gebeurt, en dat is natuurlijk een probleem. De vraag waarom dit allemaal gebeurt, is volgens mij veel interessanter. Kijk eens naar de geldstromen die door Nederland gaan: er wordt gesproken van 4.000 miljard. We hebben in deze commissie allemaal kunnen horen dat een deel daarvan in trusts zit. Dan zit de rest bij bedrijven en clubs in Nederland, maar dat weten we niet precies.

De heer **Paternotte**:

Wat wilt u hiermee zeggen?

De heer **Poelen**:

Daarmee wil ik het volgende zeggen. Er is nu heel veel aandacht voor de trustsector, maar die geldstromen zijn gigantisch. Nu wordt er natuurlijk heel veel nadruk gelegd op de vraag of wij als trustsector ons werk goed hebben gedaan en of belastingadviseurs hun werk goed hebben gedaan. Ik denk dat we moeten constateren dat Nederland, gezien die financiële stromen, gewoon een fiscale magneet is. En die fiscale magneet trekt natuurlijk heel veel transacties aan.

De heer **Paternotte**:

Is het ook logisch dat daardoor transacties worden aangetrokken als fictieve koopovereenkomsten die uiteindelijk worden ontbonden?

De heer **Poelen**:

Zoals ik net zei: dat is niet wenselijk.

De heer **Paternotte**:

Dat is niet wenselijk, maar is dat wel het gevolg van het feit dat Nederland, zoals u zei, een fiscale magneet is?

De heer **Poelen**:

Ja, de fiscale magnetische velden die Nederland uitstraalt, met de holding tax, de bronheffing en de royalty's, maar ook de zeer ruime deelnemingsvrijstelling, maken het internationaal gezien heel interessant om hier iets te doen, dus om hier iets te structureren.

De heer **Paternotte**:

U zegt: dan gaan er gewoon dingen mis. Nu hebben hier ook een aantal grotere trustkantoren gezeten met meerdere mensen, zoals deskundigen van Holland Quaestor. Zij zeiden: het lastige aan de trustsector is dat die een hoog integriteitsrisico kent; het kan om veel geld gaan en als het ene trustkantoor zijn werk goed doet en daarom een klant weigert omdat het bij hem niet zo goed in elkaar zit, kan die klant gewoon naar een volgende deur gaan; en uiteindelijk kom je zo bij het laagste punt uit. Zoiets zei de heer Sonsma ook. Kunnen wij in ieder geval constateren dat Infintax met uw zakenpartner zo'n laagste punt is geweest?

De heer **Poelen**:

Nou, ik wil daar geen conclusie uit trekken. Wel wil ik zeggen dat ik in mijn rapportage aan De Nederlandsche Bank, die wij eens per jaar doen, altijd expliciet heb gezet: zorg ervoor dat er een goede dossieroverdracht is tussen trustkantoren; zorg ervoor dat trustkantoren bij elkaar komen om aan dossieroverdracht te doen, en met elkaar te bespreken of er compliance- of andere problemen zijn, dus dat er veel meer samenspel is.

De heer **Paternotte**:

Meneer Sonsma vertelde dat hij altijd naar een ander trustkantoor belde als hij daarvan een dossier kreeg. Deed u dat ook als u een dossier overnam?

De heer **Poelen**:

In de meeste gevallen probeer ik dat zelf altijd te doen. Daar haal je altijd zo veel informatie uit, dus dat is gewoon goed.

De heer **Paternotte**:

U probeert dat altijd te doen. Of is het gewoon een regel voor u, dat u dat altijd doet?

De heer **Poelen**:

Je hebt natuurlijk ook trustkantoren die dat helemaal niet willen.

De heer **Paternotte**:

Ja, maar daar kom je achter door te bellen.

De heer **Poelen**:

Precies, dus je moet wel altijd proberen om contact over die overdracht te hebben.

De heer **Paternotte**:

Wat is het belangrijkste wat u hebt geleerd van alles wat we tot nu toe hebben doorgenomen? Laten we dit maar niet «de affaire-Infintax» noemen.

De heer **Poelen**:

Natuurlijk heb ik daar heel veel van geleerd. Het is geen leuke periode geweest, maar ik heb in onze contacten de toezichthouder veel beter leren kennen. Ik moet zeggen dat ik een heel positieve indruk van die mensen heb. Zij kunnen heel diep gaan en zij proberen de sector onder controle te krijgen. En laten we eerlijk zijn: we kunnen allemaal constateren dat dat niet makkelijk is.

De heer **Paternotte**:

Het is niet makkelijk om de trustsector onder controle te krijgen.

De heer **Poelen**:

Ja. Dat heeft ook te maken met de mate van de transacties en met waar ze vandaan komen. Ook om die reden zeg ik dat die fiscale magneet heel veel problemen op dit vlak veroorzaakt. Het is een samenspel tussen enerzijds trustkantoren, en anderzijds belastingadviseurs en een toezichthouder zoals De Nederlandsche Bank. Je kunt daar ook niet alles van verwachten. Gezien de mate van transacties die erdoorheen gaat, is theoretisch het risico al groot dat er fouten worden gemaakt. Daarom zei ik net dat we eigenlijk naar een model toe zouden moeten dat het risico in zijn totaliteit doet afnemen. Zo kom je toch terug bij de aantrekkelijkheid van de fiscaliteit, die zo groot is. Als je de stromen meer onder controle krijgt, nemen die risico's automatisch af. Dit is dus eigenlijk een appel in de richting van de wetgever.

De heer **Paternotte**:

Een dergelijk functioneren van de trustsector komt dus eigenlijk vooral door de fiscale aantrekkelijkheid van Nederland?

De heer **Poelen**:

Ik denk dat daarmee in dit speelveld een groot verband bestaat, ja. Ik zal u nog een mooie metafoor meegeven.

De heer **Paternotte**:

Daar houden wij van.

De heer **Poelen**:

Dat weet ik. Stel dat een autofabrikant à la Ferrari een snelle auto ontwerpt, net zoals belastingadviseurs de bouwtekeningen maken. U kunt dit nu plaatsen. De apk-keuring en het onderhoud worden gedaan door garages, de trustkantoren. Er is ook een weg waarop gereden kan worden. Op die weg staan geen snelheidsborden, dus geen borden met: maximaal 120 of 130 kilometer per uur, of 80 kilometer per uur. Ik denk dat het risico op gevaarlijke omstandigheden gewoon naar beneden gaat als je die verkeersborden neerzet.

De heer **Paternotte**:

Hiermee wilt u eigenlijk aangeven dat de trustsector bestaat uit mensen die graag heel hard willen rijden en op een snelweg zitten zonder snelheidsverkeersborden.

De heer **Poelen**:

Nee, dat zeg ik níét.

De heer **Paternotte**:

Oké, laten we dan stoppen met deze metafoor, want die leidt tot niets.

Ik wil nog één laatste vraag stellen. We hebben het gehad over een aantal dingen waarvan in ieder geval ikzelf vind dat ze behoorlijk ernstig zijn. Maar de zwaarste kwalificatie die u daaraan gaf, was «onwenselijk». Blijft u daarbij?

De heer **Poelen**:

Ik had het ook liever anders gewild, maar ik denk dat dat duidelijk is.

De **voorzitter**:

Mevrouw Leijten heeft nog vragen.

Mevrouw **Leijten**:

U zei net dat die fiscale magneet problemen veroorzaakt en dat die problemen niet zo wenselijk zijn.

De heer **Poelen**:

Nee, dat laatste heb ik niet gezegd.

Mevrouw **Leijten**:

De problemen met uw zakenpartner die bij u op kantoor hebben gespeeld, waarmee u al anderhalf jaar bezig bent, wat geen fijne periode is geweest, dat beoordeelt u allemaal als onwenselijk of niet zo wenselijk?

De heer **Poelen**:

Nee, als onwenselijk of niet zo wenselijk beoordeel ik de situaties die werden geschetst en de casussen die werden voorgedragen.

Mevrouw **Leijten**:

Die casussen zijn dus niet zo wenselijk. Ik wil u de volgende vraag stellen. Het is eind 2015. U bent – en ik vertaal het nu maar in mijn eigen woorden – zat van wat er gebeurt. U hebt geen inzicht in de dossiers, maar u vertrouwt het niet. U kan er niet in, zo zei u zelf. U hebt er geen weet van. U neemt afscheid van uw zakenpartner. Er zijn afspraken gemaakt: hij neemt zijn portefeuille mee, hij gaat lekker zelf verder. Als die onderzoeksgroep van journalisten nou niet op 3 april 2016 had gepubliceerd over de werkzaamheden en de aanpak van Mossack Fonseca, was er dan een moment geweest waarop dit was gestopt?

De heer **Poelen**:

Dit is een heel goede vraag. Ik heb daar zelf ook over na zitten denken.

Mevrouw **Leijten**:

Ik wil graag ja of nee van u horen. Dit is namelijk een heel simpele vraag.

De heer **Poelen**:

Ik zie niet in waarom ik met ja of nee moet antwoorden.

Mevrouw **Leijten**:

Als die internationale groep journalisten niet had gepubliceerd over de werkzaamheden van Mossack Fonseca naar aanleiding van het lek, denkt u dan dat de werkzaamheden van uw zakenpartner, die dan waarschijnlijk zouden zijn ondergebracht in een ander trustkantoor, waren gestopt?

De heer **Poelen**:

Daar moet ik toch één ding bij zeggen: mijn zakenpartner kon alleen maar verdergaan met die activiteiten als hij een vergunning zou krijgen van De Nederlandsche Bank. Die is nooit gekomen.

Mevrouw **Leijten**:

Dat heeft ook een relatie met die publicatie.

De heer **Poelen**:

Dat weet ik niet.

Mevrouw **Leijten**:

U zou afscheid van hem nemen op 30 september 2016, de uiterste deadline. Die publicatie was vijf maanden daarvoor, dus hij had nog vijf maanden om dat trustkantoor te krijgen. Laten we uitgaan van de scheiding zoals u die had voorzien. U wilde dit niet meer in uw eigen kantoor. U kon er geen verantwoordelijkheid voor nemen. U wilde afscheid nemen van uw zakenpartner en zijn handelen, dat u niet zo wenselijk vond. Had hij die vergunning voor het trustkantoor gekregen, dan was hij gegaan. Was hij dan gestopt met deze handelingen, ja of nee?

De heer **Poelen**:

Nee, er is dan wel één hobbel waar je overheen moet: mijn zakenpartner had die vergunning van De Nederlandsche Bank moeten krijgen. Dat is een proces. Ik wist niet zeker of hij die zou krijgen.

Mevrouw **Leijten**:

Weet u, het komt op mij zo over. U neemt afscheid. Uw zakenpartner gaat dan uit de belasting-bv. U gaat ervan uit dat het wel lukt met dat trustkantoor, want u hebt daar negen maanden voor genomen. U hebt er dus negen maanden voor genomen om hem zijn eigen trustvergunning te laten krijgen en zijn portefeuilles mee te laten nemen. Het waren overigens dossiers waar uzelf niet in kon. Omdat u dat zo heeft afgesproken, ging ik er zomaar van uit dat u dacht dat dat wel zou lukken.

De heer **Poelen**:

Nee, dat is absoluut een onzekerheid.

Mevrouw **Leijten**:

U zit hier. U was verantwoordelijk voor wat we hebben kunnen lezen in de krant. U baalde daarvan. U kunt nog steeds niet in sommige dossiers, omdat uw oud-zakenpartner die informatie niet losgeeft, zoals u net aangaf. Heeft u overwogen om aangifte te doen?

De heer **Poelen**:

We hebben allerlei dingen bekeken.

Mevrouw **Leijten**:

Waarom heeft u geen aangifte gedaan?

De heer **Poelen**:

Ik weet niet ... Mij is in ieder geval geadviseerd om geen aangifte te doen.

Mevrouw **Leijten**:

Door wie?

De heer **Poelen**:

Door advocaten.

Mevrouw **Leijten**:

Het was niet zo wenselijk. U hebt alles bekeken. U wilde geen aangifte doen. U hebt dat niet gedaan, na overleg met de advocaat. Heeft u dan een melding gedaan bij de FIU van deze ongebruikelijke transacties?

De heer **Poelen**:

Welke ongebruikelijke transacties bedoelt u?

Mevrouw **Leijten**:

Er gebeurden dingen in uw kantoor waar u de balen van had. U nam afscheid van uw zakenpartner. Dat was niet voor niets; we hebben kunnen lezen dat dat niet voor niets was. U hebt alles overwogen, inclusief een aangifte. Er is u geadviseerd om dat niet te doen en u hebt dat niet gedaan. Dan heeft u ook overwogen om hiervan melding te maken bij de FIU. Heeft u dat gedaan?

De heer **Poelen**:

We hebben wel meldingen gedaan bij de FIU, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Van de verdachte omstandigheden binnen die bv's, die ook onder uw verantwoordelijkheid vielen? Ik zal ze er even bij pakken: Blue Water, Black Water. Die werden daarvoor gebruikt.

De heer **Poelen**:

In het kader van die doorstroomvennootschappen zijn er wat FIU-meldingen gedaan, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Ook van de casus die je later terugzag in de krant?

De heer **Poelen**:

Dat weet ik zo niet. Maar misschien mag ik terugkomen op ...

Mevrouw **Leijten**:

Dat is jammer. Ik probeer dit namelijk te begrijpen. U bouwt een bedrijf op. Er komt een zakenpartner bij. U denkt dat u de hele wereld kunt bedienen. U doet Europa, hij brengt Latijns-Amerika en Turkije mee. Dan gebeuren er dingen waar u de balen van heeft. U neemt afscheid. Dat is een forse stap, dat kan ik me heel goed voorstellen. U onderzoekt alle opties, inclusief aangifte. Dat doet u niet; dat is uw afweging. U weet dan toch wel of u een FIU-melding heeft gedaan over casussen die wij in de krant hebben kunnen lezen, of dat dat andere casussen waren?

De heer **Poelen**:

Ja, maar wat in de kranten staat, is niet altijd even makkelijk plaatsbaar. Ook zijn zaken daarin niet altijd precies zo het geval geweest. Het ligt wat genuanceerder, zou ik zeggen. U moet het zo zien: in de krant staat niet het dossier; in de krant staat soms een mengeling van dossiers. Het is voor een journalist ook niet altijd makkelijk om die dingen out of the blue op te schrijven.

Mevrouw **Leijten**:

Dat begrijp ik. Wellicht staan er dingen anders in uw dossiers. Maar de vraag was: zijn er meldingen gedaan van zaken waarover de journalisten hebben geprobeerd goed te schrijven?

De heer **Poelen**:
Dat zou ik moeten nagaan.

Mevrouw **Leijten**:
U komt voor een commissie die onderzoek doet naar financiële constructies. U weet dat het zal gaan over uw kantoor en uw relatie met Mossack Fonseca. U hebt het helemaal voorbereid om uit te leggen dat het uw zakenpartner was. U zegt dat u meldingen heeft gedaan, maar u weet niet precies of die over deze onderdelen gingen? Dat geloof ik niet. Heeft u bij de FIU meldingen gedaan van onderdelen die te maken hebben met contacten met Mossack Fonseca, met de dossiers die deels goed gereconstrueerd of niet in de krant zijn gekomen? Of waren het andere dossiers?

De heer **Poelen**:
Ik zeg het u nogmaals. Het ging op het laatst over heel veel dossiers. Nogmaals, we hebben heel veel dingen bekeken. We hebben meldingen gemaakt. Daar wou ik het even bij houden, als u het goedvindt.

Mevrouw **Leijten**:
Nee.

De heer **Poelen**:
Oké.

Mevrouw **Leijten**:
Mijn collega's hebben geprobeerd om met u casussen te bespreken. U zegt: daar heb ik geen kennis van; daar kon ik niet in. Allemaal de schuld van een ander. Nu zijn we zover dat we weten dat u wel degelijk wist dat er dingen niet klopten, dat u zelfs aangifte hebt overwogen, dat dat niet is gedaan, maar dat er wel meldingen zijn gemaakt van ongebruikelijke transacties in uw kantoor. Nu wil ik weten: gaat dat over die dossiers?

De heer **Poelen**:
Gaat dat over die casusgevallen, zoals uw collega's ... Volgens mij gaat dat niet over deze twee casusgevallen.

Mevrouw **Leijten**:
Dus er was nog meer aan de hand in de portefeuilles van uw zakenpartner?

De heer **Poelen**:
Er waren nog een paar gevallen, ja.

Mevrouw **Leijten**:
En dan gaat u afscheid nemen. Wanneer zijn die meldingen gedaan bij de FIU? Was dat in 2015?

De heer **Poelen**:
Nee, nee. Die zijn in 2016 gedaan.

Mevrouw **Leijten**:
Voor of na publicatie van de relaties met Mossack Fonseca?

De heer **Poelen**:
Die zijn na onderzoek eind tweede helft 2016 gedaan. Dus erna.

Mevrouw **Leijten**:

Het nadenken over aangifte en alle opties doorlopen, wanneer heeft dat plaatsgevonden? Voor of na publicatie van de relaties met Mossack Fonseca?

De heer **Poelen**:

Dat heeft ook voor ... Omdat het afscheid met de voormalige partner niet zo goed ging, laten we het zo zeggen, heeft het daarvoor ook gespeeld.

Mevrouw **Leijten**:

Daarvoor?

De heer **Poelen**:

Beide.

Mevrouw **Leijten**:

Ervoor en erna?

De heer **Poelen**:

Toen kwam de vraag weer terug, ja.

Mevrouw **Leijten**:

Dus u overweegt, nog zonder dat de wereld weet over en kennis heeft van wat er kan gebeuren op de snelweg van die fiscale magneet – ik gebruik uw woorden – alle opties, waaronder aangifte doen. U doet geen aangifte. Dan is het toch een logische stap om op dat moment wel melding te maken? Want u weet dat uw zakenpartner een trustvergunning aan het aanvragen is. U weet dat die roekeloos rijdt op die snelweg, waar u in ieder geval niets mee te maken wilt hebben. Waarom hebt u die meldingen dan pas na de zomer van 2016 gedaan?

De heer **Poelen**:

Omdat hij toen zelf weg was als trustbestuurder en ook de compliance officer. Toen hebben we het dossier opnieuw bekeken. Dat was de reden.

Mevrouw **Leijten**:

Ik stel vast dat op het moment dat uw partner was vertrokken, de boedel was gescheiden zoals u van plan was en er geen publicaties waren geweest door de internationale onderzoeksgroep van journalisten, deze praktijken gewoon door zouden zijn gegaan.

De heer **Poelen**:

Dat ben ik niet met u eens, want daarvoor heb je een vergunning van DNB nodig. Zo simpel is het.

Mevrouw **Leijten**:

En u hebt niets gedaan om die vergunningaanvraag en -verlenging te verhinderen.

De heer **Poelen**:

Wij hebben, of ik heb, diverse malen na de Panama Papers hierover gesproken met hen.

De **voorzitter**:

Eerlijk gezegd vind ik het een ontluisterend beeld dat u schetst van zo'n belangrijke functie in de maatschappij, namelijk de poortwachtersfunctie, de financiële integriteit van het stelsel. Ik heb nog één slotvraag. Wat vindt

u nu zelf de verantwoordelijkheid van een bestuurder van een klein trustkantoor voor alle entiteiten die eronder plaatsvinden?

De heer **Poelen**:

Het belangrijkste is natuurlijk dat je voldoet aan wet- en regelgeving. Dat is een formalistische kant eraan. Een andere kant is het volgende. Ik denk dat het heel belangrijk is dat je weet wat er bij je klanten speelt, want dan kun je de risico's beter inschatten.

De **voorzitter**:

En u vindt, ook na dit verhoor, dat u voldoende wist van wat er bij uw klanten speelt?

De heer **Poelen**:

Als je het over mijn klantenportefeuille hebt, zou ik zeggen: ja.

De **voorzitter**:

Ik vroeg u als bestuurder, verantwoordelijk voor het geheel. U bent met zijn tweeën verantwoordelijk.

De heer **Poelen**:

Daar kom ik nu op. Dat is gewoon een moeilijk iets als je een medebestuurder hebt die niet alles vertelt. Daar ben ik later achter gekomen.

De **voorzitter**:

Dat is toch eigenlijk onverantwoord als je zó'n grote verantwoordelijkheid hebt voor de financiële integriteit in Nederland? En dan met Zuid-Amerikaanse dingen, waar van alles gebeurt.

De heer **Poelen**:

Ik ben daar, zoals u zult begrijpen, ook niet blij mee.

De **voorzitter**:

Het is eigenlijk onverantwoord.

De heer **Poelen**:

Ik wil niet zeggen «onverantwoord». Ik vind dat niet het juiste woord.

De **voorzitter**:

Niet wenselijk. En u bent er niet blij mee.

De heer **Poelen**:

Nou nee, ik denk dat je gewoon moet constateren dat je tegen de foute partner aan bent gelopen. Dat is gewoon eigenlijk wat de conclusie is.

De **voorzitter**:

Dat kan één van de conclusies zijn.

We zijn aan het einde gekomen van het verhoor. Ik sluit de vergadering.

Sluiting 16.14 uur.

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire ondervragingscommissie Fiscale constructies op 16 juni 2017 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag

Vastgesteld

Gehoord wordt de heer Elderson.

Voorzitter: Nijboer
Griffier: Tielens-Tripels

Aanwezige leden van de commissie: Bruins, Van Dam, Van der Lee, Leijten, Nijboer en Paternotte.

Aanvang 17.01 uur.

De voorzitter:

Goedemiddag, mijnheer Elderson, bij de parlementaire ondervragingscommissie die onderzoek doet naar fiscale constructies. Daarbij gaat het om de constructies die in Nederland worden opgezet via doorstroomvennootschappen, in de volksmond «brievenbusmaatschappijen» genoemd, en om de trustsector die dit faciliteert en waarop De Nederlandsche Bank toezicht houdt. Vorige week hebben wij al mevrouw Van Gorkum van De Nederlandsche Bank gesproken. De ondervragingscommissie sluit de verhoren af met u als verantwoordelijk toezichthouder. U wordt gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen om de eed af te leggen. Ik vraag u met de eed te bevestigen dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zult zeggen. Ik verzoek u te gaan staan.

In handen van de voorzitter legt de heer Elderson de eed af.

De voorzitter:

Dan staat u nu onder ede.

Zoals ik al zei, is mevrouw Van Gorkum al eerder hier geweest. De Nederlandsche Bank heeft een position paper ingediend, dat op de website is gepubliceerd. Wij bieden alle getuigen en deskundigen daarnaast de mogelijkheid om een openingsverklaring af te leggen. Daarvoor geef ik nu graag de gelegenheid.

De heer Elderson:

Hartelijk dank dat ik de gelegenheid krijg om mijn ervaringen met en inzichten in de trustsector met u te delen. Tijdens de verhoren in de afgelopen acht dagen – zolang is het inmiddels, geloof ik – is er het een en ander gezegd over het toezicht. Ik wil u graag meenemen in de wijze waarop wij sinds de invoering van de Wet toezicht trustkantoren in 2004 toezicht hebben gehouden.

In 2004 zijn we begonnen met het beoordelen van vergunningaanvragen. We hebben in dat jaar 46 aanvragen geweigerd. Dat was ruim 25% van het totale aantal vergunningaanvragen. Dit is nadrukkelijk erkend in de evaluatie van de Wet toezicht trustkantoren van 26 april 2010. Het Ministerie van Financiën stelde toen vast dat een shake-out van de sector had plaatsgevonden en dat de Wtt was geslaagd in zijn opzet om de trustsector te reguleren. In de jaren na deze evaluatie hebben we helaas moeten constateren dat een verdere professionaliseringsslag binnen de trustsector te langzaam en te reactief verloopt. We hebben ons toezicht

geïntensiveerd en risicogebaseerd ingericht. Ten opzichte van 2013 heeft dit, om alvast enkele voorbeelden te noemen, geleid tot een vermindering van het aantal cv's in door trustkantoren bediende structuren met liefst 70%. Sinds 2012 is het aantal trustkantoren met 25% gedaald. Ook is het aantal UBO's in Rusland die door Nederlandse trustkantoren worden bediend, teruggebracht met bijna 60% en in Mexico met 85%. Daarnaast is het aantal doelvennootschappen in de afgelopen drie jaar afgenomen met een kleine 20%.

Ondanks de talrijke maatregelen constateer ik in deze sector toch nog steeds veel tekortkomingen en incidenten. Daarom is het van belang dat het wetsvoorstel dat het toezicht op de trustsector regelt, zo snel mogelijk wordt behandeld in beide Kamers. Deze wet gaat ons namelijk de mogelijkheid bieden en het gemakkelijker maken om vergunningen in te trekken en bepaalde structuren te verbieden. Ook verplicht de nieuwe Toezichtwet trustkantoren tot het hebben van twee bestuurders. Daarnaast biedt de nieuwe toezichtwet ons de mogelijkheid om te publiceren welke maatregelen wij allemaal nemen. Naming-and-shaming kan ons helpen.

Ik heb nog een aantal additionele suggesties voor maatregelen die in de nieuwe wet zouden kunnen worden opgenomen, maar ik neem aan dat wij hierover zo dadelijk nog verder komen te spreken.

De voorzitter:

Dat is zeker het geval. Over alles wat u zojuist naar voren bracht, komen wij in dit verhoor verder te spreken.

Het verhoor zal in eerste instantie worden afgenomen door de heer Van Dam en mijzelf, maar ook de overige leden kunnen vragen aan u stellen. De heer Van der Lee treedt gedurende het verhoor op als voorzitter. Ik ben zelf de voorzitter van deze commissie en hij is vicevoorzitter; tijdens het verhoor neemt hij het voorzitterschap op zich.

Voor de eerste vragen geef ik het woord aan de heer Van Dam.

De heer Van Dam:

Mijnheer Elderson, het is misschien goed om eerst even kennis met u te maken. U bent, qua functie – ik moet het voorlezen, want ik kon het niet onthouden – directeur bij De Nederlandsche Bank en verantwoordelijk voor het toezicht op pensioenfondsen, het toezicht horizontale functies en integriteit, en juridische zaken. Daarnaast bent u directeur nationale resolutieautoriteit. Met name de laatste functie snapte ik niet helemaal. Kunt u misschien in simpele bewoordingen uitleggen wat uw werkzaamheden bij De Nederlandsche Bank omvatten?

De heer Elderson:

Ja, misschien in die volgorde dan. Wij hebben ons toezicht georganiseerd langs sectoren: pensioenfondsen, verzekeraars en banken om de belangrijkste te noemen wat betreft het prudentiële toezicht. Een van die sectoren, de pensioenen, staat onder mijn primaire verantwoordelijkheid; als directie zijn wij natuurlijk collegiaal verantwoordelijk voor alle taken van De Nederlandsche Bank. Los van die verticale indeling hebben we ook een divisie met horizontale functies, waaronder functies die werkzaamheden verrichten voor elk van die deelsectoren, dus zowel voor de pensioenen als voor de banken en de verzekeraars. Daarbij moet u denken aan de divisie waar de mensen werken die bestuurders toetsen en die kijken of bestuurders betrouwbaar en geschikt zijn. Ook hoort daarbij de

unit die de formele toezichtmaatregelen oplegt. Dan zitten daar de mensen die kijken naar gedrag en cultuur. Ook het integriteitstoezicht zit daar. Dat laatste is relevant voor vanmiddag, omdat het toezicht op de trustkantoren integriteitstoezicht betreft. Dat is dus een sector die is ondergebracht in die horizontale divisie. De divisie juridische zaken spreekt voor zich, denk ik. Bankenresolutie is de laatste loot aan de stam van De Nederlandsche Bank. Ik kan daarover uitweiden, maar ik weet niet zeker of dat op dit moment noodzakelijk is.

De heer **Van Dam**:

Dan volg ik u daar maar even in. U zei dat er drie sectoren, drie groepen zijn: banken, verzekeraars en ... wat was de derde?

De heer **Elderson**:

Pensioenen.

De heer **Van Dam**:

Pensioenen. De trustkantoren vormen daarin niet een aparte poot, zo begrijp ik, maar zitten meer in die «matrix». Dat woord heb ik van de week al laten vallen; het dringt zich een beetje aan me op bij wat u vertelt over wat er is.

De heer **Elderson**:

U moet het zich als volgt voorstellen. Zoals ik zei, hebben wij het prudentiële toezicht op die manier ingericht.

De heer **Van Dam**:

Wat is prudentieel toezicht?

De heer **Elderson**:

Prudentieel toezicht is dat je ook kijkt naar de liquiditeit en de solvabiliteit, dat wil zeggen de financiële goedheid van de financiële instellingen.

De heer **Van Dam**:

Oké.

De heer **Elderson**:

De wet geeft ons die verantwoordelijkheid ten opzichte van de sectoren die we zo-even bespraken. Wat betreft trustkantoren, de trustsector, hebben wij alleen maar een verantwoordelijkheid voor wat betreft het «integriteitstoezicht», zoals wij dat noemen. Daarbij moet u denken aan het toezicht volgens de Wwft, de Sanctiewet en de specifieke wetgeving op het gebied van trust.

De heer **Van Dam**:

Voor welke andere sectoren hebt u ook nog dat specifieke toezicht dat u voor de trustkantoren hebt?

De heer **Elderson**:

Het integriteitstoezicht, dus het Wwft- en Sanctiewettoezicht, hebben we ook op die andere sectoren. Voor de trustsector is het in die zin bijzonder dat daarvoor door de wetgever de risico's inherent hoog zijn ingeschat. Er is gezegd: boven op de bepalingen die sowieso al gelden in de Wwft wat betreft ook de andere sectoren, willen wij een aparte trustwet voor de trustsector.

De heer **Van Dam**:

Dat begrijp ik. U hebt drie kolommen, niet? Daarin gaan grote belangen om, denk ik: banken, pensioenen, verzekeraars. Het toezicht op de trustkantoren zie ik er een beetje bij hangen; dat is mijn idee. Misschien dat u daar iets explicieter op kunt ingaan. Ik denk dat u er heel veel energie in stopt, maar in uw overzicht raak ik het even kwijt.

De heer **Elderson**:

Ik ben blij dat in ieder geval die gedachte bij u heeft postgevat. Wij stoppen er ook heel veel energie in. Ik hoop ook dat ik zo de gelegenheid krijg om een aantal voorbeelden te geven van hoe effectief dat is. Maar u vraagt heel duidelijk naar de organisatie. We hebben een afdeling waar mensen dedicated werk doen wat betreft het toezicht op de trustsector. Als je eenmaal in een afdeling werkt, maakt het uiteindelijk niet zo vreselijk veel uit of je nou in zo'n of zo'n afdeling werkt.

De heer **Van Dam**:

Exact.

De heer **Elderson**:

Die mensen werken daar. Zij werken trouwens heel hard. Ik geloof dat mijn collega mevrouw Van Gorkum al heeft uitgelegd dat wij in totaal ongeveer veertien fte hebben die zich met deze sector bezighouden.

De heer **Van Dam**:

Maar hoeveel mensen binnen De Nederlandsche Bank houden zich dan bijvoorbeeld bezig met het toezicht op de banken of op de verzekeraars?

De heer **Elderson**:

Die aantallen zijn erg veel groter. U moet zich dan ook weer realiseren ...

De heer **Van Dam**:

Hoe groot?

De heer **Elderson**:

Je moet het vergelijken met het integriteitstoezicht op die banken en verzekeraars.

De heer **Van Dam**:

Ik begrijp dat het een ander soort toezicht is.

De heer **Elderson**:

Dat doen we dus bij banken ook. Bij banken hebben we prudentieel toezicht én integriteitstoezicht. Het integriteitstoezicht op de banken, de verzekeraars en de pensioenfondsen gebeurt vanuit dezelfde twee afdelingen binnen die horizontale divisie die zich alleen maar met integriteitstoezicht bezighouden. Als je de hoeveelheid integriteitstoezicht door de verschillende sectoren heen vergelijkt, moet je gewoon kijken naar de twee afdelingen in de divisie van mevrouw Van Gorkum die dat voor alle sectoren doen; dat wil zeggen niet alleen voor de trustsector maar ook voor de banken et cetera.

De heer **Van Dam**:

Ik probeer het even echt heel goed te begrijpen. U zei net, zoals mevrouw Van Gorkum vorige week ook zei, dat het ongeveer twaalf mensen zijn die dat doen op de trustkantoren. Houden die twaalf zich dan ook bezig met het integriteitsonderzoek naar de banken en de verzekeraars, of zijn dat weer andere mensen?

De heer **Elderson**:

Het zijn twee afdelingen, die in een team samenwerken. Er zijn integriteits-onderzoeken, bijvoorbeeld het onderzoek dat wij hebben gedaan naar de SIRA. Als ik het me goed herinner, hebben wij in het eerste SIRA-onderzoek 170 instellingen onderzocht, en vervolgens, in het SIRA 2-onderzoek, waarover ik straks misschien nog wat kan vertellen, uiteindelijk 50 instellingen. Daaronder waren, de tweede keer, tien trustkantoren; de eerste keer waren dat er 27. Dan maken wij een team van mensen die werken in die twee afdelingen.

De heer **Van Dam**:

Mijn vraag is eigenlijk heel eenvoudig bedoeld. Wij hebben eerder het beeld gekregen dat er twaalf fte zijn die zich bezighouden met dat toezicht op de trustsector; ik begrijp van u dat dat «integriteitstoezicht» heet in uw terminologie. Zijn die mensen ook belast met integriteitsonderzoeken naar banken, verzekeraars en pensioenfondsen?

De heer **Elderson**:

Ik denk dat je in zijn algemeenheid kunt zeggen dat die twaalf tot veertien ...

De heer **Van Dam**:

Is dat ja of nee?

De heer **Elderson**:

Het antwoord is: wij hebben veertien fte om toezicht te houden op de integriteit in de trustsector. Er is een groep mensen die alleen dat met name doet, maar ik denk dat het zo is – daarom zeg ik het iets voorzichtiger; ik wil er niet omheen draaien maar ik zeg het iets voorzichtiger – dat op projectbasis mensen dan weer hier en dan weer daar worden ingezet. Maar volgens mij is het zo, nee, ik weet zeker dat het aantal mensen dat wij beschikbaar hebben om toezicht te houden op de trustsector, die twaalf mensen zijn. Dat waren er eerst zes. Vervolgens hebben wij extra gevraagd en gekregen.

De heer **Van Dam**:

Dan ga ik het toch nog even van een andere kant benaderen. Verrichten die twaalf mensen ook andere toezichtstaken op de banken of andere dingen?

De heer **Elderson**:

Er is een pool van ...

De heer **Van Dam**:

Kunt u gewoon met ja of nee antwoorden?

De heer **Elderson**:

Het komt omdat u zegt: die twaalf mensen.

De heer **Van Dam**:

Zeg nou gewoon ja of nee.

De heer **Elderson**:

Wij hebben twaalf tot veertien fte die beschikbaar zijn voor trustkantoren. Wij hebben een grote pool van mensen die worden ingezet op integriteits-toezicht. Het kan zijn dat Pietje misschien een keer wordt ingezet bij de

banken of dat Marietje een keer wordt ingezet bij de pensioenfondsen. Maar wij hebben een club van mensen ...

De heer **Van Dam**:

Waar het mij gewoon om gaat is: wat is nou de nettocapaciteit die De Nederlandsche Bank heeft om het integriteitstoezicht op de trustsector vorm te geven? Dat is mijn interesse.

De heer **Elderson**:

Ik dacht dat ik dat heel duidelijk heb gezegd. We hadden er vroeger zes, we hebben er acht bij gekregen. Acht plus zes is veertien fte. Die zijn er voor de trustsector.

De heer **Van Dam**:

En die doen geen andere taken? Dan bedoel ik niet dat ze een keer wat doen, maar netto zijn het veertien fte.

De heer **Elderson**:

Als u het zo formuleert, vind ik dat heel fijn, want dan kan ik er heel makkelijk antwoord op geven: ja, netto doen die alleen maar trust.

De heer **Van Dam**:

Sorry dat ik zo doordram, maar het is voor ons gewoon van belang om het goede beeld te krijgen.

De heer **Elderson**:

Dat begrijp ik ook. Wij vonden eerst zes ook veel te weinig. Ik was ook heel blij dat we daar meer fte voor mochten inzetten.

De heer **Van Dam**:

Hoelang bent u al in deze functie actief?

De heer **Elderson**:

Ik ben in 2011 benoemd in de directie van De Nederlandsche Bank. De pakketten aan werkzaamheden die u zojuist noemde, heb ik sinds 1 november 2014.

De heer **Van Dam**:

Hebt u sinds 2011 vanuit De Nederlandsche Bank zicht op het functioneren van de trustsector?

De heer **Elderson**:

De Nederlandsche Bank heeft veel langer ...

De heer **Van Dam**:

Nee, u.

De heer **Elderson**:

Ik heb mij persoonlijk met name gericht op de trustsector sinds de primaire toedeling van verantwoordelijkheden per 1 november 2014. Als directie zijn wij collegiaal verantwoordelijk voor alle taken.

De heer **Van Dam**:

Ik snap het. Ik vroeg naar uw zicht op de trustsector. U werkt sinds 2011 bij De Nederlandsche Bank. Had u vanaf 2011 al een functie waarbij dit in uw takenpakket zat?

De heer **Elderson**:

Niet rechtstreeks. Dat viel toen onder een van de andere directieleden.

De heer **Van Dam**:

En sinds 2014 wel.

De heer **Elderson**:

Sinds 1 november 2014.

De heer **Van Dam**:

Ik denk dat het goed is om te praten over het beeld dat wij hebben gekregen en dat u hebt van de wijze waarop het toezicht op de Nederlandsche trustsector vorm krijgt. U zei zelf in uw inleiding al: in 2004 is De Nederlandsche Bank met vergunningen gestart. Als ik u goed begrepen heb, is bij aanvang al 25% afgewezen. Kunt u uitleggen hoe dat gegaan is?

De heer **Elderson**:

Ik was er zelf niet bij, maar zoals ik het heb begrepen is er toen door de wetgever nagedacht over de vraag of de trustsector onder toezicht moest worden gesteld. Er zijn verschillende varianten bekeken. Er is ook internationaal gekeken naar best practices. Er is overwogen om het toezicht in te richten via rechtstreeks toezicht op de doelvennootschappen. Dat zijn er ongeveer 20.000. Er is overwogen om dat getrapt te doen, via de trustkantoren en via de poortwachtersfunctie. Er is ook overwogen om het niet op die manier in te richten, maar alleen op te treden als er ergens iets zou gebeuren. Uiteindelijk is de afweging gemaakt en is men uitgekomen op de poortwachtersfunctie. Toen moest de trustsector onder toezicht gesteld worden. Dat heeft geleid tot grotere aantallen aanvragen voor vergunningen. Ik neem aan dat daar door teams naar is gekeken. Dat heeft geleid tot een aantal toegewezen en ook afgewezen vergunningen.

De heer **Van Dam**:

Weet u waarom destijds 25% is afgewezen?

De heer **Elderson**:

Precies weet ik dat niet, maar ik heb begrepen dat niet werd voldaan aan de vereisten uit de wet.

De heer **Van Dam**:

U weet niet aan welke criteria niet werd voldaan?

De heer **Elderson**:

Er zal zijn getoetst aan de criteria die in de wet staan. Ik weet niet precies hoe dat proces toen is gegaan.

De heer **Van Dam**:

Een andere datum die u noemt in uw inleiding is 2010. Dan is er een wetswijziging.

De heer **Elderson**:

Het ging nogal snel, maar ik refereerde aan een evaluatie die in 2010 is gehouden van de eerste zes jaar van de Wet toezicht trustkantoren. Die evaluatie is door het Ministerie van Financiën uitgevoerd en aan de Kamer aangeboden.

De heer **Van Dam**:

Weet u nog wat grosso modo de opbrengst van die evaluatie was?

De heer **Elderson**:

Ja, die evaluatie heeft vastgesteld dat het doel van de wet om de trustsector te reguleren was behaald. Er is vastgesteld dat er een shake-out heeft plaatsgevonden.

De heer **Van Dam**:

Shake-out?

De heer **Elderson**:

Dat viel mij op. Ik vond het een modern woord in de evaluatie. Vandaar dat ik het nog een keertje noemde. De indruk bestond heel sterk dat daarmee het kaf van het koren was gescheiden. Er is ook vastgesteld dat De Nederlandsche Bank ook al in die periode een flink aantal formele maatregelen had opgelegd, dus al voor 2010. Het ging bijvoorbeeld om enkele tientallen boetes.

De heer **Van Dam**:

Was er vanaf 2004 al daadwerkelijk controle door mensen die controle uitoefenden op de trustwereld?

De heer **Elderson**:

Hoe het precies organisatorisch was geregeld heb ik niet paraat. Ik weet dat er een flink aantal formele maatregelen is genomen. Uit mijn hoofd gezegd zijn er meer dan twintig boetes opgelegd aan illegale kantoren; kantoren die ten onrechte geen vergunning hadden aangevraagd of gekregen en toch nog trustdiensten deden.

De heer **Van Dam**:

Ik bedoel: waren er echt mannetjes en vrouwtjes die met de dienstauto op pad gingen om te kijken wat er in de dossiers gebeurde? Weet u dat?

De heer **Elderson**:

Ik weet niet precies hoe dat ging. Ik weet wel dat die maatregelen zijn getroffen. Die kan je niet zo maar «licht» nemen. Daar moet je een goede onderbouwing voor hebben. Daar zullen ongetwijfeld werkzaamheden aan ten grondslag hebben gelegen.

De heer **Van Dam**:

Wanneer is die uitbreiding van zes naar twaalf mensen geweest?

De heer **Elderson**:

Dat was een stuk later.

De heer **Van Dam**:

Wanneer is dat geweest?

De heer **Elderson**:

Ik denk dat wij daar in 2015 om hebben gevraagd.

De heer **Van Dam**:

2015, oké. U geeft aan dat het toezicht op de sector risicogedreven is. U baseert uw toezicht op het inschatten van risico's. Heb ik dat goed begrepen?

De heer **Elderson**:

Ja, dat klopt.

De heer **Van Dam**:
Kunt u aangeven hoe dat in de praktijk gaat?

De heer **Elderson**:
Om te beginnen vragen we aan pensioenfondsen, pardon trustkantoren ieder jaar op allerlei gebied informatie. Wij willen weten hoeveel commanditaire vennootschappen in de structuren zitten die zij bedienen. Hoeveel UBO's uit Rusland zijn er? Hoeveel doelvennootschappen zitten er in de structuur et cetera? Dat noemen wij een ISI-formulier, vergeeft u mij even deze term. Overigens om even te laten zien hoe belangrijk dat is: in 2015 constateerden we dat een aantal trustkantoren te laat was met het indienen van de ISI-formulieren.

De heer **Van Dam**:
U kunt heel veel uitweiden over de details. U bent zeer enthousiast over wat u doet, maar willen wij vanavond thuis nog koude aardappels kunnen eten, dan moeten wij het even bij de vragen houden. Hoe komt dat risicogerichte toezicht tot stand?

De heer **Elderson**:
Wij zien op die formulieren bijvoorbeeld dat er veel cv-structuren zijn. In 2013 hebben wij gezegd dat wij dat gaan onderzoeken. Wij willen weten hoe het zit met die cv-structuren. Van de tien trustkantoren bleken er acht hun poortwachtersfunctie ten aanzien van die structuren niet goed op orde te hebben. Twee hadden dat wel. Dat is een heel slechte score. Dan doen wij twee dingen. Wij treden natuurlijk op tegen de kantoren waar wij dingen hebben aangetroffen die niet deugen. Dat specifieke onderzoek heeft tot twee aangiftes bij het OM geleid, tot één boete en tot waarschuwingen aan de hele sector. Het is natuurlijk belangrijk ...

De heer **Van Dam**:
Het gaat om het risicotoezicht. Hoe komt dat tot stand?

De heer **Elderson**:
Precies zoals ik het nu zeg. Ik heb andere voorbeelden. Ik kan er een aantal van noemen. We zien dat er heel veel cv-structuren zijn. Dat is risicovol en dan gaan wij daar onderzoek naar doen.

De heer **Van Dam**:
Daar gaat iets aan vooraf. U hebt dat formulier waar mensen op moeten reageren. Dan kiest u wat u vraagt. U vraagt naar cv-structuren. Hoe kwam u op de gedachte om dat te vragen?

De heer **Elderson**:
Nou ja, we hebben experts die weten dat er allerlei manieren zijn om bijvoorbeeld een UBO te versluieren. Dat kan met cv-structuren. Dat kan met nominee shareholders. Kortom, dat kan op allerlei manieren. Het wordt echter niet alleen gedreven door zoiets. Het kan ook gedreven worden door een incident of door een wetswijziging.

De heer **Van Dam**:
Hebt u overleg met de sector zelf? Zijn er gerenommeerde kantoren die bepaalde dingen zien? Of bedenkt u het risicotoezicht zelf?

De heer **Elderson**:
Alle signalen zijn welkom. Als wij de Panama Papers zien, kijken wij natuurlijk iedere dag of ...

De heer **Van Dam**:
Hebt u iets georganiseerd met de sector?

De heer **Elderson**:
Wat wij doen, is dat wij ieder jaar een plan maken. Dat geldt voor ons hele toezicht, dus ook voor het toezicht op de trustkantoren. In dat plan melden wij wat wij dat jaar gaan onderzoeken, wat onze prioriteiten zijn. Dat plan maken wij iedere keer voor vier jaar en dat vullen wij dan in voor het komende jaar. Vervolgens hebben wij een begrotingsoverleg met de koepelorganisaties van de verschillende sectoren. Dan is er voor de sector de mogelijkheid om signalen af te geven.

De heer **Van Dam**:
Oké.

De heer **Elderson**:
Mag ik nog heel even?

De heer **Van Dam**:
U wilt uw verhaal over het risicogerichte toezicht afmaken.

De heer **Elderson**:
Ja, ik wil graag uitleggen wat er dan gebeurt en hoe wij kunnen zien of het werkt. Wij willen natuurlijk zelf ook graag weten of het werkt. In 2013 met die cv-structuren zijn wij ook opgetreden. Er lagen twee aangiftes bij het OM. Ik noem ook de boete en de waarschuwingen. Vervolgens kijken wij op dat ISI-formulier in de jaren daarna wat er gebeurt met die cv-structuren door de hele sector heen. Toen we dat onderzoek deden waren er nog 1.602 van dat soort structuren. Eind 2016 waren het er 530. Dat is minder dan een derde. We moeten zo veel mogelijk effect bereiken met onze schaarse resources. We zien dan dat wij niet alleen optreden ten opzichte van die tien kantoren, maar ten opzichte van alle kantoren. We trekken het dus breder. Dat doen wij eigenlijk keer op keer op keer.

De heer **Van Dam**:
Succes kent vele vaders. Misschien dat ook wel de verwachte beëindiging van die structuur per 2020 haar werk heeft gedaan?

De heer **Elderson**:
Dat zou kunnen. Ik noem een ander voorbeeld als het mag. Voor mij is dat een belangrijk voorbeeld, namelijk de SIRA.

De heer **Van Dam**:
Kunt u uitleggen wat de SIRA is?

De heer **Elderson**:
Dat is de Systematische Integriteits- en Risico Analyse. Dan zegt u nog steeds: wat is dat nou? Iedere financiële instelling maar ook een trustkantoor moet de risico's op een systematische manier in kaart brengen. Je kunt ze alleen maar op een goede manier beheersen als je ze eerst op een goede manier in kaart brengt. De verplichting om die SIRA te hebben, geldt vanaf 1 januari 2015. Dat is een andere trigger om een risicogericht onderzoek te doen. De wet wijzigt en de vraag is of zo'n sector zich daarnaar zal zetten. Gaat men dat doen? Toen hebben we daar onderzoek naar gedaan. We hebben 27 trustkantoren onder de loep genomen. Wat bleek? Nul daarvan, niet een scoorde goed. Vijf scoorden voldoende, tien matig en twaalf slecht. Door de bank genomen is dat dus niet oké. Wat we

toen hebben gedaan, is een individuele terugkoppeling naar elk van die trustkantoren. Wij hebben een guidancedocument gemaakt: hoe zou je wat ons betreft de SIRA op een goede manier moeten inrichten? Het volgende jaar zijn we nog een keer gaan kijken en toen bij tien kantoren. Wat bleek? Acht hadden het goed op orde – dat was een grote verbetering – en twee niet. Bij die laatste twee hebben wij een last onder dwangsom opgelegd.

Iedere keer kijken wij hoe wij onze schaarse resources zo nuttig mogelijk kunnen inzetten. Op welke deelgroep richten wij ons en hoe vergroten wij dat?

De heer **Van Dam**:

Ik begrijp het. Een andere vraag. Hebt u een soort controleprotocol ten opzichte van de trustsector, los van de middelen die u net noemde?

De heer **Elderson**:

Controleprotocol is geen term die wij gebruiken.

De heer **Van Dam**:

Ik zou me kunnen voorstellen dat u intern iets afspreekt, zoals ten minste een keer in de zoveel jaar moeten wij met onze voeten in de gang van een trustkantoor staan om daar controle uit te oefenen. Of een keer in de zoveel jaar willen wij met de feitelijk leidinggevendenden een gesprek. Dat soort dingen.

De heer **Elderson**:

Ik begrijp het. Zo'n protocol hebben we niet, maar wij realiseren ons natuurlijk wel dat het mogelijk is, kijkend naar de grote groep trustkantoren en nadenkend over de vraag in welke wijken van de stad wij het beste kunnen patrouilleren, dat wij heel lang niet bij een bepaald kantoor zijn geweest.

De heer **Van Dam**:

Dat horen wij ook.

De heer **Elderson**:

Dat heeft ook weer risico's. Dat is een keuze die je steeds moet maken. Als we nieuw risicogebaseerd onderzoek gaan doen, kijken wij ook of wij niet een paar kantoren kunnen meenemen waar wij al een poosje niet zijn geweest. Dat is een manier om dat te doen.

De heer **Van Dam**:

Wij horen hier vandaag nog van iemand dat voor zover hij zich kon herinneren De Nederlandsche Bank in zeven jaar, tussen 2007 en 2016, niet bij hem is geweest. Ik moet eerlijk zeggen dat ik dat in de afgelopen anderhalve week meer heb gehoord. Ik werp u dat maar even voor zodat u erop kunt reageren.

De heer **Elderson**:

Zeker.

De heer **Van Dam**:

Anders zouden we er toch wel op gekomen zijn. U hebt heel veel gedaan om de sector te dressereren om het zo maar even te zeggen. Ik noem voorlichting, nieuwsbrieven, bijeenkomsten en dergelijke. Ik noem ook de risicogerichte activiteiten. Ik heb het idee dat er in mindere mate feitelijk

op de werkvloer van een trustkantoor gecontroleerd wordt. Klopt mijn beeld of moet ik dat bijstellen? Misschien is dat ook helemaal niet gebruikelijk.

De heer **Elderson**:

Wat mij betreft moet u dat bijstellen, als ik zo vrij mag zijn.

De heer **Van Dam**:

Kom maar op.

De heer **Elderson**:

Om te beginnen hebben wij tientallen formele maatregelen opgelegd. Die cijfers zijn gewoon beschikbaar. Dat zijn boetes, lasten onder dwangsom, aanwijzingen en aangiftes bij het OM. Dat kan alleen maar door zeer gedegen onderzoek. Iedere keer als wij zo'n formele maatregel treffen, vinden wij een kantoor tegenover ons dat wordt bijgestaan door advocaten die op alle slakken zout leggen en die ieder woord wegens. Dat is heel veel werk. Dat kan alleen maar als je daar een feitelijke grondslag voor hebt. Die feitelijke grondslag kan alleen maar ontstaan door onderzoek. Dat is ten eerste het geval.

Ten tweede het volgende. Ik heb een aantal onderzoeken genoemd. Ik kan er nog een aantal aan toevoegen. We hebben onderzoek gedaan naar doorstroomvennootschappen. Daarna zijn die afgenomen. We hebben onderzoek gedaan naar UBO's en die zijn daarna afgenomen.

De heer **Van Dam**:

Dat begrijp ik, maar omwille van de tijd onderbreek ik u even. Ik ben geen trustbestuurder of eigenaar tegengekomen die zat te bibberen omdat hij volgende week DNB op bezoek kon krijgen. Ik zet het nu een beetje dik aan.

De heer **Elderson**:

Dat is me opgevallen. Ik ben hier niet persoonlijk bij aanwezig geweest, maar ik heb mij goed laten voorlichten over wat hier allemaal is gezegd de afgelopen acht dagen. Het is mij opgevallen dat er uit een ander vaatje werd getapt dan wat ik tot nu toe altijd heb gehoord. Wij doen daar ook onderzoek naar.

De heer **Van Dam**:

U bedoelt van de zijde van de trustkantoren. Over welk vaatje hebt u het?

De heer **Elderson**:

Men klaagt over het algemeen steen en been over de gestrengheid van ons toezicht. Het is mij opgevallen dat dit de afgelopen acht dagen door een aantal niet is gedaan. Dat kan ik staven. Wij doen ieder jaar bij De Nederlandsche Bank een stakeholdersonderzoek. Vorig jaar bleek dat de trustsector in vergelijking met andere sectoren zonder enige twijfel het meest klaagde over de strengheid van De Nederlandsche Bank. «Voor De Nederlandsche Bank is het glas altijd halfleeg en nooit halfvol en als je dan eens een keer je best doet, dan maken ze het glas groter.» Ik refereer aan interviews die zijn gegeven door de nog niet zo heel lang geleden vervangen voorzitter van Holland Quaestor. Dat is een lange litanie van klachten over ons toezicht.

De heer **Van Dam**:

Ik begrijp dat wel vanuit de optiek van de sector die in een bepaalde aandacht staat. Ik geloof best dat u regelmatig optreedt en maatregelen oplegt. Het ging mij specifiek om een soort frequente specifieke controle op deze sector.

De heer **Elderson**:

Als ik twee keer zoveel mensen had, werd dat twee keer zoveel. Zo is het nu eenmaal. Als je bij ieder stoplicht een politieagent neerzet, wordt het makkelijker om mensen te pakken die door rood licht rijden. Met onze schaarse resources proberen wij om zo veel mogelijk risico's te controleren. Het kan zijn dat een kantoor dan wat langer niets van ons merkt. Overigens is dat ook weer niet het geval. Wij hebben bijvoorbeeld onderzoek gedaan naar de auditfunctie ...

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Elderson, een lid van onze commissie is heel goed in rekenen. Die heeft uw collega, mevrouw Van Gorkum, een rekensom voorgelegd.

De heer **Elderson**:

Ik heb daar kennis van genomen.

De heer **Van Dam**:

Ik zal die som niet herhalen want ik ben niet zo goed in rekenen. Wat is uw reactie daarop?

De heer **Elderson**:

Mijn reactie daarop is wat ik zo-even zei. Met de resources die wij hebben, lijkt het ons... Het is niet alleen maar lijken, maar wij kunnen dit staven met resultaten. Het aantal cv's neemt af. Het aantal UBO's neemt af. Inmiddels wordt het ISI-formulier door iedereen op tijd ingeleverd. Het heeft aantoonbaar effect. Het lijkt ons niet zinnig om dat langer te doen op een risicogebaseerde manier. Wij denken dat het verstandig is om achter de grootste risico's aan te gaan. Dat doen wij ook.

De heer **Van Dam**:

Ik heb nog één vraag voordat ik het woord aan de heer Nijboer geef. U hebt te maken met toezicht op banken, op de pensioenwereld, op de verzekeraars en op de trustwereld. Het is moeilijk om precies vast te stellen, maar ik begrijp dat jaarlijks door onze Nederlandse trustsector ongeveer acht keer het bnp van Duitsland heen gaat. Dat is 4.000 miljard euro. Kunt u inschatten wat het financieel belang is van de Nederlandse bankwereld, de verzekeraars en de pensioenwereld? Kunt u dat afzetten tegen de mate van controle die u uitoefent op die drie werelden?

De heer **Elderson**:

Ik begrijp uw vraag.

De heer **Van Dam**:

Ik zal vast appels met peren vergelijken, maar het is uiteindelijk allemaal fruit.

De heer **Elderson**:

Die vruchten schoten door mijn hoofd.

De heer **Van Dam**:

Laat ik u zeggen dat het mij om de geest van de vraag gaat.

De heer **Elderson**:

Dat begrijp ik heel goed. Wat betreft het integriteitstoezicht is het verstandig om op al die sectoren gestreng toezicht te houden en dat doen we ook. Uw vraag gaat nu over de hoeveelheid geld. Bij de inrichting van de Wet op de trustkantoren is nagedacht over de vraag of er prudentieel toezicht nodig was. Is het van belang voor de financiële stabiliteit in Nederland dat we zorgen dat de kans dat een trustkantoor failliet gaat zo klein mogelijk is? Wij hebben de ellende gezien als er een bank failliet gaat. De voorzitter weet er ook alles van. Wij weten er ook alles van als een verzekeraar failliet gaat. Wij weten er ook alles van als een pensioenfonds moet korten. Als je dat loslaat op een trustkantoor, gebeurt er eigenlijk helemaal niets. Het is vervelend voor de mensen die bij het trustkantoor werken en het is misschien vervelend voor de mensen die er klant zijn, maar er is geen rimpeling in de Nederlandse economie, zoals dat bij die andere sectoren wel het geval zal zijn. Dat is de reden dat het toezicht beperkt is, hoe belangrijk ook, tot het integriteitstoezicht en dat er geen prudentieel toezicht is.

De heer **Van Dam**:

Daar zou je van mening over kunnen verschillen als je de Panama Papers hebt gelezen. Het gaat om integriteit en dan lees je over het voeren van oorlogen en armoedebelaid. Het is de vraag welke schakel een trustkantoor daarin kan zijn, ook voor ik zou bijna zeggen het beeld dat in de wereld van ons land bestaat.

De heer **Elderson**:

Ja, daar ben ik het volstrekt mee eens. Ik heb uw vraag zo opgevat dat het erom ging of het erg zou zijn voor de Nederlandse economie als een trustkantoor omvalt.

De heer **Van Dam**:

Nee, nee, nee, dat is niet mijn vraag. Mijn vraag is of het in verhouding tot elkaar staat. Staat de mate van toezicht dat u uitoefent op de trustkantoren in verhouding, gelet op alle belangen die er spelen, tot het toezicht op de andere drie sectoren?

De heer **Elderson**:

Wat wij in 2014 voor het eerst en 2015 nog eens heel expliciet in de wetgevingsbrief hebben opgeschreven, is dat wij vinden dat er zo snel mogelijk een versterkte Wet toezicht trustkantoren moet komen. Dat vragen wij niet voor niets. Als u zegt: maakt u zich bij De Nederlandsche Bank zorgen over ...

De heer **Van Dam**:

Wij hebben de indruk gekregen dat het instrumentarium er eigenlijk best wel in voldoende mate is, maar dat het ook wel toegepast moet worden. Je kunt wel weer een nieuwe wet bedenken, maar het gaat mij om het aantal poppetjes dat u hebt. Natuurlijk is het fijn om er bepaalde bevoegdheden bij te krijgen. Dat is ook zeer nodig denk ik, maar het gaat ook om de mensen die het daadwerkelijk moeten doen.

De heer **Elderson**:

Zeker, maar de effectiviteit van die mensen kan toenemen als het wetgevend kader daaraan wordt aangepast.

De heer **Van Dam**:

Als we de trustsector verbieden, gaat het helemaal goed.

De heer **Elderson**:

Dat is uiteindelijk een politieke keus. U hebt een aantal vragen tegelijk gesteld in mijn beleving. U hebt zich afgevraagd of ik dit deel met u. Het antwoord daarop is een volmondig ja. De Nederlandse maatschappij heeft een groot belang, ook qua reputatie, bij het feit dat er een integere trustsector is. Ik denk dat dit belang eminent is. Dat deel ik volstrekt.

U hebt mij gevraagd of de Nederlandse economie wordt geraakt als de trustsector in de problemen komt op dezelfde manier als andere sectoren in de problemen komen. Het antwoord daarop is nee. U hebt mij ook gevraagd of wij meer konden doen bij DNB als er meer mensen zijn bij DNB. Het antwoord daarop is ja. Gegeven het aantal mensen proberen wij zo veel mogelijk risicomitigering teweeg te brengen door zo risicogebaseerd mogelijk en zo effectief mogelijk toezicht te houden. Op al die vragen heb ik gezegd dat het ons zou helpen als de wet op een aantal punten zo wordt aangescherpt. Ik heb daar concrete voorstellen voor. Dit geldt in ieder geval als de conceptwet die er nu ligt zo snel mogelijk wordt aangenomen.

De heer **Van Dam**:

Toch was dat niet allemaal wat ik wilde vragen. Ik ben nog een keer heel specifiek. Vindt u dat het aantal van twaalf mensen met wie u toezicht moet houden op de trustsector in vergelijking met het aantal mensen met wie u toezicht houdt op die andere sectoren, tegen de achtergrond van het financieel belang van de verschillende sectoren, in verhouding?

De heer **Elderson**:

Ja, dat vind ik, omdat we kijken naar het integriteitstoezicht. De trustsector heeft niet te klagen over een gebrek aan belangstelling van De Nederlandse Bank. Ik denk ...

De heer **Van Dam**:

Dank u wel.

Voorzitter: Van der Lee

De heer **Nijboer**:

Ik ga nog even door op het belang van een integere trustsector; de vraag is of de financiële stromen integer zijn. Wat vindt u eigenlijk de belangrijkste toegevoegde waarde van de Nederlandse trustsector?

De heer **Elderson**:

Dat is een heel goede vraag, maar ik weet niet zeker of ik degene ben die deze vraag moet beantwoorden.

De heer **Nijboer**:

Ik stel hem aan u.

De heer **Elderson**:

De afgelopen acht dagen heb ik kennisgenomen van de verhoren. Het beeld doet mij erg denken aan dat van de Nederlander. Ik ben er ook eentje. Het is een land dat zich beweegt tussen de dominee en de koopman. De dominee legt normen vast in de wet en koopman maakt die normen tamelijk open en vaag. Uiteindelijk moeten wij met elkaar kiezen en dat is in de handen van de politiek. Wij moeten kiezen of wij bepaalde dingen moeten verbieden. Wil je verbieden dat er structuren zijn met

nominee shareholders of niet? Wil je verbieden dat er aandelen aan toonder zijn of niet? Wil je verbieden dat er cv-structuren zijn of stichtingen of doorstroomvennootschappen of doelvennootschappen waar buitenlandse activiteiten in zitten? Dat zijn keuzes. Ik denk dat het heel goed is, sterker nog ik complimenteer u ermee dat u een vorm hebt gecreëerd waarin dit debat au fond kan worden gevoerd. Ik denk dat we met elkaar een keuze moeten maken. Waar leggen wij uiteindelijk de lat tussen de dominee en de koopman?

De heer **Nijboer**:

Dat is een analytische beschouwing. Dank daarvoor. Wat is volgens u de toegevoegde waarde van de trustsector?

De heer **Elderson**:

Heel eerlijk gezegd denken wij niet in die termen. Wij houden toezicht op basis van de wet.

De heer **Nijboer**:

Als ik u vraag wat de toegevoegde waarde van een bank is, weet u mij dat wel te vertellen.

De heer **Elderson**:

Ja, dat kan ik uitleggen.

De heer **Nijboer**:

En van de verzekeraar ook wel. Dan weet u het toch ook van de trustsector? U houdt daar toezicht op.

De heer **Elderson**:

We houden integriteitstoezicht op de trustsector. Ik weet dat er eerdere onderzoeken zijn – niet door De Nederlandsche Bank overigens – naar de toegevoegde waarde in zin van hoeveel mensen er werken en hoeveel het oplevert voor het bruto nationaal product. Ik heb daar niet de precieze cijfers van, maar u misschien wel.

De heer **Nijboer**:

Dat hebben we allemaal gelezen.

De heer **Elderson**:

Ik kan daar niet zo heel veel aan toevoegen. Ik weet niet of uw vraag verdergaat dan dit.

De heer **Nijboer**:

Ik verwacht dat een toezichthouder een beeld heeft. Hij houdt toezicht op een sector die belangrijk werk doet, namelijk dit. Dat moet dan wel binnen een bandbreedte volgens de voorwaarden van de wetgever. Ik vraag naar dat «dit». Welk belangrijk werk doet de trustsector volgens de toezichthouder?

De heer **Elderson**:

De trustsector – daar hoef ik u niets meer over te vertellen – verleent allerlei diensten aan zowel ingezetenen als niet-ingezetenen. Het is uiteindelijk een politieke keuze wat je van die diensten vindt. Daar kan je van mening over verschillen.

De heer **Nijboer**:

Wat vindt u van die diensten?

De heer **Elderson**:

Van sommige diensten vraag ik mij af wat de waarde ervan is.

De heer **Nijboer**:

Bij welke diensten?

De heer **Elderson**:

Daarom noemde ik zo-even die voorbeelden. Ik denk dat u die heel goed hebt gehoord en opgeschreven.

De heer **Nijboer**:

Ik vind het ook van belang wat u vindt.

De heer **Elderson**:

Dat begrijp ik. Daarom zeg ik dat ook. Daarom noemde ik dat rijtje zo snel. Ik denk dat diensten die ertoe leiden dat UBO's worden versluierd en dat er geen licht schijnt waar licht wel moet schijnen... Licht brandt schoon. Dat zijn diensten waar ik mij wel eens van afvraag hoe zinvol die zijn. De wetgever heeft gezegd dat die diensten risicovol zijn. De conceptwetgeving zegt dat er een inherent hoog risico is. Wij houden daar gestreng toezicht op. Ik vraag mij wel eens af hoeveel toegevoegde waarde het heeft. Zolang wij het met elkaar toestaan, houden wij daar gestreng toezicht op. Als u het tout court zou verbieden, zijn wij ervan af.

De heer **Nijboer**:

Het zijn de hoge risico's wat betreft het integriteitstoezicht. U zou dan van dat toezicht af zijn.

De heer **Elderson**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Het gaat dan om nominee shareholders en cv/bv-constructies die vanaf 2020 al verboden worden. Waar gaat het dan nog meer om?

De heer **Elderson**:

Wat ik zo-even snel noemde waren de nominee shareholders, de aandelen aan toonder, cv-structuren, stichtingen in een topstructuur waarbij onduidelijk is wie de bestuurders ervan zijn, doorstroomvennootschappen.

De heer **Nijboer**:

Doorstroomvennootschappen zijn een heel groot deel van de sector.

De heer **Elderson**:

Een groot deel. Ik heb daar precieze cijfers van.

De heer **Nijboer**:

Eigenlijk vindt u dat ook.

De heer **Elderson**:

Het is risicovol. Ik zeg niet dat u dit per definitie moet verbieden. Ik zeg dat er constructies zijn waar wij van zeggen dat die hoog risicovol zijn, want u vraagt mij dat. Ik zeg dat uiteindelijk in het spectrum tussen dominee en koopman de politiek daar een keuze in zal moeten maken. U vraagt mij om concrete suggesties waar je aan kunt denken. Dan zijn dit de dingen waar je aan zou kunnen denken. Overigens zou je je, als ik nog even mag,

als je dan toch naar die wet kijkt, ook in termen van governance van die trustkantoren, nog wel een aantal verbeteringen kunnen voorstellen.

De heer **Nijboer**:
Daar komen we nog op.

Een andere vraag. U merkt, ik begin met de wat fundamentele vragen. De poortwachtersfunctie – wat is eigenlijk het doel van het geld dat allemaal door die vennootschappen stroomt? – is in de wet belegd bij trustkantoren. Is het goed mogelijk om die functie als trustkantoor uit te voeren?

De heer **Elderson**:
Ja. Wij zien trustkantoren die dat prima op orde hebben.

De heer **Nijboer**:
Dat kan goed.

De heer **Elderson**:
Ja.

De heer **Nijboer**:
Ook als het vastgoedprojecten in Latijns-Amerika betreft?

De heer **Elderson**:
Ik heb niet helemaal paraat of er ooit ...

De heer **Nijboer**:
We hebben vandaag een aantal voormalig trustkantoren gehoord en ik heb daar een beetje een beeld van gekregen. Men moet met twee, drie en soms zeven man beoordelen of de contracten en voetbalrechten van voetballers in Latijns-Amerika een beetje een redelijk verhaal zijn. Dat is toch eigenlijk onmogelijk? Het is toch eigenlijk onmogelijk dat dat via Nederland kan?

De heer **Elderson**:
Over dat specifieke geval kan ik niets zeggen. Ik kan wel zeggen dat wij in onze onderzoeken naar kantoren in de trustsector voorbeelden tegenkomen van gevallen waar het goed op orde is. Ik vind het belangrijk om dat te zeggen, omdat wij natuurlijk ook weleens van een sector de litanie krijgen dat ons toezicht te streng is, dat we de lat te hoog leggen en dat we allerlei eisen stellen waar niemand aan kan voldoen. Dat is niet waar. Wij zien voorbeelden van gevallen waarin het goed gaat. Wij hebben nu net een document uitgebracht met good practices op het gebied van transactiemonitoring. Die good practices hebben we niet zelf bedacht. Die hebben we aangetroffen. Het punt is alleen dat we die veel te weinig horizontaal bij alle kantoren aantreffen. We treffen ze echter wel aan. Er zijn dus voorbeelden waarin het goed gaat. Als u nu voorbeelden verzint of noemt ...

De heer **Nijboer**:
Nee, die zijn niet verzonnen. Daar is uitgebreid aandacht aan besteed.

De heer **Elderson**:
Kennelijk zijn die hier genoemd. Dat weet ik niet heel precies. Daar kunnen vragen bij gesteld worden in de zin van «kan dat wel heel precies».

Precies dat soort vragen stellen wij natuurlijk ook als wij bij zo'n onderzoek kijken naar een dossier.

De heer **Nijboer**:

Ik begrijp best dat als je ergens een multinational hebt en je ergens een vennootschap moet structureren, Nederland daarin een faciliterende rol kan spelen. In de kern is mijn vraag of het mogelijk is dat er in sectoren of landen zo weinig informatie beschikbaar is dat je niet kunt weten wie uiteindelijk de belanghebbende is dan wel wat het doel is van het geld dat erdoor stroomt. Dat het eigenlijk gewoon niet kan.

De heer **Elderson**:

Ik denk dat dat zeker zo is.

De heer **Nijboer**:

Hoe kan het dan dat het toch gebeurt?

De heer **Elderson**:

De wet is dan heel simpel. Bij twijfel moet je het gewoon niet doen.

De heer **Nijboer**:

Dat staat in de wet, maar hoe kan het dan dat het toch gebeurt? Terwijl het in Nederland ook gestructureerd is? We hebben daarvan niet één voorbeeld, maar verschillende; bij één kantoor is er een aantal voorbeelden, bij een ander kantoor weer een aantal voorbeelden. Hoe kan dat?

De heer **Elderson**:

Als je het als land toestaat om integriteitsrisicovolle activiteiten, waarvan ik er net een aantal heb genoemd, te verrichten ...

De heer **Nijboer**:

Nee, we hebben net vastgesteld dat je het volgens de wet zou moeten weten. Het mag dus niet.

De heer **Elderson**:

Nee, zeker, dat klopt. Mijn punt is dat als je risicovolle activiteiten op zichzelf toestaat maar je vervolgens zegt dat je die ongelooflijk goed moet mitigeren, heel goed moet beheersen, dan zijn er natuurlijk allerlei voorbeelden te geven waarbij je tot de conclusie zou moeten komen: dit risico kan ik eigenlijk niet goed beheersen, ik weet dat niet precies, ik moet mij daarvan onthouden. Als je dat dan toch doet, ben je gewoon fout bezig. Sterker nog, dat is in strijd met de Wet op de economische delicten. Dat is gewoon een delict. Als wij dat zien, dan kunnen wij daar gewoon aangifte van doen.

De heer **Nijboer**:

De vraag is in hoeverre de wet dat zo stelt, in hoeverre dat laatste in de praktijk gebeurt en in hoeverre dat wordt tegengehouden. We hebben echt een heel aantal voorbeelden gehad. Een andere praktische vraag: hoeveel man heeft een trustkantoor nodig om dat goed te kunnen doorgronden? Ik heb die vraag ook aan uw collega, of ondergeschikte, Van Gorkum gevraagd.

De heer **Elderson**:

Dat is voor mij ook een collega, een heel goede zelfs. Die vraag heb ik natuurlijk ook weleens gesteld. Het is moeilijk om die in zijn algemeenheid

te beantwoorden. Er zijn een paar heel kleine kantoortjes die ook maar een paar doelvennootschappen onder zich hebben, voor family offices hier in Nederland. Wij gaan daar dan heen en die hebben het dan eigenlijk goed op orde. Dat kan. Het is dus moeilijk om te zeggen dat je er op z'n minst tien, twintig, vijftien of hoeveel dan ook moet hebben. Wij kijken naar functies. Je moet je functies goed op orde hebben. Er moet een bestuurder zijn – wij zeggen twee bestuurders; gelukkig staat dat ook in die nieuwe wet – er moet een compliance officer zijn, er moet een auditfunctie komen. In die nieuwe wet wordt dat overigens ook een interne compliance officer. Je wilt niet dat de accountmanager dezelfde is als de bestuurder. Je komt dus al gauw aan een groepje mensen. Het is toch erg afhankelijk van structuren, hoe risicovol die zijn en of je met buitenlanders of Nederlanders van doen hebt.

De heer **Nijboer**:

Precies.

De heer **Elderson**:

Als je hoogrisicovolle dingen in verre buitenland gaat doen, met allerlei versluierungen, met een heel klein groepje mensen zonder dat je een interne compliance officer hebt en zonder een tweede bestuurslid, dan bind je de kat wel drie keer op het spek.

De heer **Nijboer**:

Hoe kan het dat dat voorkomt? Ik zou zeggen: dat is niet eens meer de kat op het spek binden. Je kunt gewoon verwachten dat het misgaat.

De heer **Elderson**:

Er is ook criminaliteit in Nederland op allerlei andere gebieden.

De heer **Nijboer**:

U geeft de vergunningen uit en u kunt ze ook weer intrekken.

De heer **Elderson**:

Nou en of, en dat is ook gebeurd. Ik heb de cijfers genoemd. In de afgelopen jaren zijn er meer dan 60 vergunningen ingeleverd.

De heer **Nijboer**:

Ik zou me het volgende kunnen voorstellen. Kijk, ik snap dat het niet zo ingewikkeld hoeft te zijn: een gebouw, via de trustsector, in de familie. Voor iedereen die met internationale structuren werkt, moet je als toezichthouder echter zeggen: nou, minimaal zoveel, want anders gaan we erlangs en als ze het niet op orde hebben, trekken we de vergunning in.

De heer **Elderson**:

Wat ik prima zou vinden, is als een aantal dingen via governance beter worden geregeld. Dat gaat om die twee bestuursleden en de interne verplichte compliance officer. Ik denk dat een interne auditfunctie goed zou zijn. Verder is naar mijn mening een raad van commissarissen te overwegen. Zo kun je substance geven aan een sterkere governance.

De heer **Nijboer**:

Dat klopt, maar dat is de toekomst. We hebben nu ook al wetgeving.

De heer **Elderson**:

Ja. Nou ja goed, wat ik al zei. Als wij onderzoek doen en aantreffen dat de poortwachtersfunctie niet op een goede manier wordt gedaan ... Ik heb zeer onlangs weer drie boetes getekend. Ik heb goed kennis genomen van zo'n dossier waar we dan ontevreden over waren. Dan zie je dat er een post-itje is waarop staat: we moeten nog goed de identificatie van de UBO checken. Dat soort dingen gebeurt. Misschien was u even afgeleid? Ik kan het antwoord nog een keer geven. Ik vond het een tamelijk schokkend voorbeeld.

De heer **Nijboer**:
Ik ook.

De heer **Elderson**:
Dit soort dingen gebeurt. Je hebt geen idee of het ooit is gebeurd, je weet niet wanneer de post-it erop is geplakt en je weet niet of ze het ooit nog een keer gaan doen. Dit soort dingen zien wij natuurlijk niet door de beugel.

De heer **Nijboer**:
Wat doet u dan als u het ziet?

De heer **Elderson**:
Nou, een boete opleggen.

De heer **Nijboer**:
Dan houden ze hun vergunning eerst nog.

De heer **Elderson**:
Een van de redenen dat we die wet graag willen, is dat het dan nog makkelijker wordt om die vergunning in te trekken. Op dit moment is de formulering: indien een trustkantoor in gebreke blijft. De wet vereist nu dus een soort voortdurende in gebreke zijn. Het nieuwe conceptwetsvoorstel maakt het makkelijker. Die bevat ook bewoordingen in de memorie van toelichting die inhouden: als er omstandigheden zijn die zo ernstig zijn dat je het voortraject kunt overslaan ... Mijn antwoord is dus ja, als uw vraag is: zou u onder omstandigheden eerder een vergunning willen kunnen intrekken? Gebeurt dat? Ja, want het aantal trustvergunningen neemt zeer substantieel af.

De heer **Nijboer**:
Het komt ook voor dat trustkantoren niet eens weet hebben van een sanctielijst. Dat hebt u zelf gepubliceerd.

De heer **Elderson**:
We hebben een risicogebaseerd onderzoek gedaan naar sanctieregeling en de kennis op dat gebied. Ik heb niet meer precies paraat hoeveel kantoren we toen hebben bezocht in dat onderzoek, of die in scope waren. In ieder geval was een van de bevindingen, of misschien wel de belangrijkste bevinding, dat mensen nog wel goed keken naar VN- en EU-sanctielijsten, maar dat onvoldoende op het netvlies stond – en dat is natuurlijk best ernstig – dat ook Nederland als staat eigen sancties kan hebben. Daar hebben we aandacht voor gevraagd. Onze ervaring naar aanleiding van de eerdere onderzoeken die we hebben gedaan, is dat als we daar aandacht voor vragen, de sector best acteert. Mijn teleurstelling in de sector is dat dat vaak alleen maar gebeurt nadat wij hebben geacteerd. Ik zou zo graag eens verrast worden doordat wij onderzoek doen en dat specifieke risico ...

De heer **Nijboer**:

Definieert u de sector nu niet te ruim? Er zijn toch nog heel wat kantoren en wij hebben gehoord, wat u denk ik ook wel verwacht, dat het aantal kantoren nog verder gaat afnemen.

De heer **Elderson**:

Die verwachting heb ik ook, maar wat bedoelt u met de uitspraak dat ik de sector te ruim definieer?

De heer **Nijboer**:

Nou, dat iedereen het been bijtrekt. Is het niet zo dat er een paar grote partijen zijn waar u regelmatig komt, waar u zicht op hebt, maar dat er tientallen kantoren zijn waarover wij nog zorgen moeten hebben, zeker als ik uw publicaties lees?

De heer **Elderson**:

Wij hebben die zorgen zeker, maar mijn punt van zo-even was: als wij op een specifiek onderwerp – cv-structuren, audit – kijken en ons richten op de macrocijfers die we jaarlijks van alle kantoren krijgen, dus niet alleen de trustkantoren die de scope waren van het specifieke onderzoek, dan zien we 1.602 cv's in 2013 en 530 cv's in 2016. Dan zien we de hoeveelheid UBO's. We zien dus ook effect van ons toezicht of een risicogebaseerd onderzoek op zo'n tien trustkantoren ook daarbuiten.

De heer **Nijboer**:

Verder hebben wij gehoord dat als een trustkantoor een klant wel weigert, wat natuurlijk ook voorkomt, die zich bij een ander trustkantoor meldt en dat het dan gewoon door kan gaan.

De heer **Elderson**:

Dat baart ons natuurlijk ook zorgen. Op het gevaar af dat u denkt «houd nou toch eens op over die nieuwe wet» merk ik op dat die nieuwe wet een duidelijke bepaling bevat over de verplichting om elkaar over en weer op de hoogte te stellen van klanten die weggaan en naar een ander gaan. Ik denk dat het heel belangrijk is dat dat gebeurt.

De heer **Nijboer**:

Hebt u enig zicht op buitenlandse trustkantoren en hoe die functioneren? Hebt u zicht op de samenwerking van Nederlandse trustkantoren met buitenlandse trustkantoren?

De heer **Elderson**:

Die heb ik op dit moment niet paraat. Wij houden natuurlijk geen toezicht op buitenlandse trustkantoren.

De heer **Nijboer**:

Tenzij ze in Nederland een vergunning hebben.

De heer **Elderson**:

Natuurlijk. Als ze een vergunning hebben natuurlijk wel. Wij houden toezicht op de vergunninghebbende trustkantoren. Er zullen ongetwijfeld samenwerkingsverbanden zijn.

De heer **Nijboer**:

Maar als een trustkantoor uit de Europese Unie hier actief is, dan moet de vergunningverlener uit de lidstaat toezicht houden?

De heer **Elderson**:

Ja, maar volgens mij zal ook dat verboden worden in de nieuwe wet. Daarin zal staan dat je hier gewoon een vergunning moet hebben. Ik zeg het even voorzichtig, want ik heb dat niet helemaal precies paraat.

De heer **Nijboer**:

Nog één vraag over de buitenlandse trustkantoren. We hadden hier de Belastingdienst op bezoek en die had het vooral over het Caribisch gebied. Daar waren ze specifiek op gericht dus het was ook logisch dat ze daar veel belastingzaken tegenkwamen. De Belastingdienst zei: als je daarmee te maken krijgt, dan is dat verkeerde boel, dat is echt anders dan de Nederlandse trustkantoren. Herkent u dat of hebt u daar geen opvatting over?

De heer **Elderson**:

Het Caribisch gebied is heel groot. Onze verantwoordelijkheden beperken zich tot de BES-eilanden: Bonaire, Sint-Eustatius en Saba. En ook daarop houden we toezicht.

De heer **Nijboer**:

Hij bedoelde Curaçao en Panama. Hebt u een oordeel over de trustkantoren daar?

De heer **Elderson**:

Op de BES bedoelt u?

De heer **Nijboer**:

Nee.

De heer **Elderson**:

Daarbuiten? Nee, daar kan ik eigenlijk geen oordeel over geven.

De heer **Nijboer**:

Ik kom te spreken over zelfregulering. Dat is iets waar De Nederlandsche Bank voorstander van is, en de sector ook wel. Ik hoef niet te vertellen dat het op het moment slecht loopt.

De heer **Elderson**:

Ja.

De heer **Nijboer**:

Hoe kan dat?

De heer **Elderson**:

Wij zijn natuurlijk geen voorstander van zelfregulering als die in plaats van streng toezicht en ...

De heer **Nijboer**:

Nee, u bent voor die strengere wet. Dat is helder.

De heer **Elderson**:

Laten we dat even heel duidelijk stellen. Het is niet of-of, het is en-en. Ik ben kritisch over de huidige stand van zaken, dat zal u niet verbazen. Wij houden toezicht, scoren effect en zien dat zich dat breder in de sector uitstrekt, maar we moeten keer op keer vaststellen dat dat komt omdat wij daar met de zweep hebben geklapt en zwaar geschut inzetten. We worden te weinig verrast door onderzoeken waarvan we denken: goh, hier is het

picobello op orde. We kunnen dit heel lang volhouden. We kunnen nog tientallen jaren met zwaar geschut toezicht houden. Het zou echter verschrikkelijk mooi zijn als deze sector zo langzamerhand zichzelf aan de haren omhoog zou trekken en zou doen wat in ieder geval op de website van Holland Quaestor in heel mooie woorden staat.

De heer **Nijboer**:

Precies. U hebt daar een speech over gehouden en wij hebben daar kennis van genomen.

De heer **Elderson**:

Ik heb daar vorig jaar een speech over gehouden.

De heer **Nijboer**:

Maar hoe kan het dat die zelfregulering, die in andere sectoren heel gebruikelijk is – we hebben het notariaat gehad, de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs, die trouwens ook in relatie tot de trustsector heeft opgetreden, advocaten – in de trustsector zo slecht van de grond komt?

De heer **Elderson**:

Ik denk dat er heel serieuze pogingen worden gedaan. Dat wil ik nogmaals expliciet ondersteunen. Het is een proces en we moeten buitengewoon waakzaam blijven, want men is er gewoon nog niet. Er is een versie 1.0 geweest, om het populair te zeggen, en er is nu een versie 2.0. Die heet iets anders, maar ik noem deze maar even zo. Ik denk dat ook dat nog niet voldoende zal zijn. Ik denk dat er op zijn minst een versie 3.0 moet komen. Waarom zeg ik dat zo specifiek? Omdat tot nu toe die bezoekers van die onafhankelijke stichting Actal, die keurmerken geven, geen toegang hebben tot individuele dossiers. Het soort voorbeelden dat u zo-even gaf, zien zij dus niet, want zij kunnen niet in de individuele dossiers. Ik denk dat, als je een keurmerk verleent aan een kantoor zonder in individuele dossiers te hebben gekeken hoe die op orde zijn en of die op orde zijn, het risico levensgroot blijft dat zich toch nog weer incidenten zullen voordoen bij kantoren die niet aan dat keurmerk voldoen.

De heer **Nijboer**:

Ik vrees dat het nog sterker is. Zijn er niet keurmerken afgegeven voordat überhaupt helder was waaraan moest worden voldaan om dat keurmerk te krijgen?

De heer **Elderson**:

Er zijn in ieder geval keurmerken afgegeven op basis van de criteria zoals Holland Quaestor, die stichting, zich die in eerste instantie had gesteld bij 1.0. Ze hebben die nu versterkt.

De heer **Nijboer**:

Ja, maar het heeft vergunningen van een aantal keurmerkhouders moeten intrekken. De keurmerken hebben toch het idee dat het boven de wet uitgaat.

De heer **Elderson**:

Daarom zei ik al: daarom moeten we buitengewoon waakzaam blijven en kunnen we op dit moment ook nog absoluut niet vertrouwen op dat keurmerk. U vraagt me niet alleen naar mijn opvatting over de huidige stand maar ook over het concept. Dat concept steun ik. En ik heb nog een suggestie. Niet alleen denk ik dat de bezoekers de mogelijkheid moeten

hebben en serieus moeten nemen om die dossiers te checken, eigenlijk net zoals wij dat doen ... Want, even tussendoor, ...

De heer **Nijboer**:

Nee, geen tussendoor. We kunnen nu absoluut niet vertrouwen op het keurmerk, zei u zojuist in een bijzin. Dat heb ik opgeslagen. Ik snap vanuit de toezichthouder wel dat u zegt: een keurmerk kan helpen om ...

De heer **Elderson**:

ik denk dat een keurmerk zeer zeker kan helpen. Als ze dus zouden kijken naar die dossiers en – nog even een andere suggestie – als ze zouden kijken naar alle correspondentie met De Nederlandsche Bank ... Het zou natuurlijk wel heel erg prettig zijn als een visiteur kennis zou kunnen nemen van alle zaken die wij hebben gestuurd.

De heer **Nijboer**:

Wij hebben hier mensen gehad die in het bestuur van Holland Quaestor zitten, of daarbij betrokken waren. We hebben hen daarop ook bevraagd. We horen de urgentie: het keurmerk moet scherper, het moet aan hogere criteria voldoen. Een van de grootste, oudste trustbedrijven in de wereld, zelfs het oudste trustbedrijf in de wereld, zegt: het mag wel een klein beetje meer. Ik zeg het nu in eigen woorden. Dan denk ik: dat is nog geen garantie op succes.

De heer **Elderson**:

Nee. Dat deel ik volledig.

De heer **Nijboer**:

Waarom gaat u er dan toch zo volledig achter staan?

De heer **Elderson**:

Ik ga niet achter de huidige uitvoering staan. Ik ga achter het idee staan, omdat ik denk dat het de sector uiteindelijk versterkt. De opzet van het keurmerk is als een piramide bedacht, met onderaan, als basis, het strenge toezicht van De Nederlandsche Bank en de wetgeving. Dat is de basis. Ze zeggen: ons keurmerk moet dusdanig zijn dat daarbovenop nog extra eisen worden gesteld.

De heer **Nijboer**:

Je kunt er ook moeilijk onderdoor gaan, natuurlijk, met dat keurmerk.

De heer **Elderson**:

Ja, precies. En dat is dus nog niet op orde en dat moet dus beter. Ik heb nog niet de hoop opgegeven dat het beter gaat worden. Ik heb zo-even twee suggesties gedaan waarvan ik denk dat die een keurmerk 3.0 beter zouden kunnen maken. Ik geloof er pas echt in, om het zo te zeggen, als we zien dat als we toezicht houden, keurmerkkantoren clean zijn en we daar geen bevindingen hebben.

De heer **Nijboer**:

Mag ik proberen samen te vatten wat u zegt? U zegt: analytisch gezien kan een keurmerk stukken beter werken, zelfregulering middels een keurmerk of anderszins ...

De heer **Elderson**:

Naast het toezicht.

De heer **Nijboer**:

Ja, naast het toezicht. Maar in de praktijk zit het daar toch mijlenver vanaf?

De heer **Elderson**:

Dat zijn uw woorden. Ik vind ...

De heer **Nijboer**:

Ja, daarom. Ik probeer het samen te vatten.

De heer **Elderson**:

Op dit moment kunnen we er nog niet op vertrouwen dat, als je een keurmerkantoor bezoekt, je minder goed hoeft te kijken dan bij een kantoor zonder keurmerk.

De heer **Nijboer**:

Dan is het dus niet zo veel waard.

De heer **Elderson**:

Dat is op dit moment onvoldoende waard. Maar, en dat wil ik nog wel even heel duidelijk zeggen, het is wel waar dat de sector, althans dat deel van de sector dat zich hieraan onderwerpt, uit zichzelf op dit moment probeert om zich aan de haren omhoog te trekken. Dat is op zichzelf een goede ontwikkeling. Die juich ik toe. Anders moet het altijd alleen maar ons zware geschut blijven. Ik word er niet moe van om dat in te zetten ...

De heer **Nijboer**:

Ik snap het analytische voorbeeld heel goed.

De heer **Elderson**:

... maar het zou heel prettig zijn als de sector daadwerkelijk voortgang op dit punt boekt. Ik heb de indruk dat men dat op dit moment in ieder geval probeert.

Voorzitter: Nijboer

De heer **Van Dam**:

Mijnheer Elderson, wij hebben als commissie een fantastische ondersteuning in de vorm van de griffie. Die heeft alle informatiebulletins op een rij gezet die u – niet u persoonlijk, maar De Nederlandsche Bank – in de loop der jaren over de trustsector hebt uitgegeven. Dat start zo'n beetje in maart 2012. En dan komen er, als ik het zo een beetje bekijk, ieder jaar twee of misschien een keer drie van die informatiebulletins uit. Als je die op een rij zet, dan komt daar toch eigenlijk wel een klaagzang uit naar voren, of althans allerlei zorgen. Dat roept bij de commissie toch wel het beeld op dat er in de loop der jaren niet veel vooruitgang – dan kom je ook bij zelfregulering en dat soort dingen uit – is geboekt, dat er nog niet zo heel veel meters zijn gemaakt. U hebt aan het begin een aantal cijfers genoemd die een ander ... Daarmee wilde u laten zien dat er wel degelijk bepaalde verbeteringen en veranderingen zijn. Ik heb daar goede nota van genomen. Maar het roept toch ook bijna de vraag op: gaat het ooit goed komen met de sector? Wat zou uw antwoord daarop zijn?

De heer **Elderson**:

Ik heb de hoop daarop zeker niet opgegeven. Ik denk dat u het goed samenvat. Wij houden risicogebaseerde onderzoeken. We checken of die

effectief zijn. We maken daar duidelijk meters. Maar, nogmaals, de sector is te volgend, te reactief en hij zet niet zelf de stappen, althans onvoldoende, tot op dit moment. Als we dingen zien waarover we niet tevreden zijn, dan communiceren we daarover. We zien dat de communicatie helpt. Dat zijn de voorbeelden die ik heb gegeven. We zijn echter niet naïef. We realiseren ons dat dat niet het enige kan zijn. We doen dus heel veel meer dan alleen maar nieuwsbrieven rondsturen. We leggen ook boetes op. We leggen dwangsommen op. We trekken vergunningen in.

De heer **Van Dam**:

Geeft u nou ook nieuwsbrieven uit voor de banken?

De heer **Elderson**:

Ja, en voor de pensioenfondsen en verzekeraars. Dat is een standaardinstrument van een moderne, accountable, transparante toezichthouder.

De heer **Van Dam**:

Ik kan me dat bij die banken en verzekeraars ergens wel voorstellen. Maar in de afgelopen weken is toch ook een beetje dit beeld tot ons gekomen: als trustkantoren ergens goed in zijn, dan is dat in ieder geval in het ervoor zorgen dat het op papier klopt.

De heer **Elderson**:

Ja, dat is zeker zo. Ik denk ook dat we geen knip voor de neus waard zouden zijn als we zouden denken dat we per nieuwsbrief toezicht kunnen houden op welke sector dan ook, en zeker ook deze sector. Vandaar dat we ook boetes opleggen, vergunningen intrekken, aangiftes doen et cetera.

De heer **Van Dam**:

Gisteravond zat er in uw stoel een bankier die mij zo'n beetje het beeld schetste dat, als ik klant van zijn bank wil worden, ik bijna op mijn knieën moet om te vragen of ik binnen mag komen. Dat is toch een heel ander beeld dan het beeld dat ik krijg bij een trustkantoor, waar ik bij wijze van spreken zomaar binnen kan komen. Ik vraag me dus af of uw vorm van toezicht, die ik vanuit banken, verzekeraars enzovoorts heel goed begrijp, niet te naïef is.

De heer **Elderson**:

Ik denk dat de tientallen boetes, de lasten onder dwangsom en de aanwijzingen die we opleggen, alsook de vergunningen die worden ingeleverd, een heel ander taal spreken. Dat is ook ...

De heer **Van Dam**:

Dat is een interpretatie. Maar legt u ook zo veel boetes en dwangsommen op aan de banken, de verzekeraars enzovoort?

De heer **Elderson**:

Het is disproportioneel hoog bij de trustkantoren.

De heer **Van Dam**:

Meerjarig?

De heer **Elderson**:

Ja, disproportioneel veel.

De heer **Van Dam**:

U gebruikt die boetes enzovoorts om te laten zien dat u wel degelijk iets doet, ...

De heer **Elderson**:
Nee. Nee, nee.

De heer **Van Dam**:
... maar je kunt dat ook zien als een voorbeeld dat het substantieel moeizamer gaat daar.

De heer **Elderson**:
Het gaat ook moeizaam. Dat is ook mijn probleem met deze sector. Daarom roep ik ze ook ertoe op om stappen te zetten. Wij leggen ook zeker geen boetes, dwangsommen en andere formele maatregelen op om te kunnen laten zien dat wij optreden. Wij doen dat om effectief te zijn. De cijfers die ik heb genoemd, tonen dat ook aan. Die laten zien dat dat effect heeft.

De heer **Van Dam**:
Van de week heb ik ietwat onparlementair het voorbeeld genoemd alsof u als DNB met kinderen de snoepwinkel ingaat. Qua instrumentarium moet je daar dan toch wat anders mee omgaan dan het uitgeven van een nieuwsbrief waarin je schrijft: jongens, jullie mogen niet aan de dropveters komen? Bij de banken is dat misschien wel een effectieve manier, omdat dat het daar geen kinderen zijn die dingen doen, maar meer volwassenen.

De heer **Elderson**:
Als ik heel eerlijk ben, vind ik dat ook een heel klein beetje naïef. Als wij alleen maar nieuwsbrieven naar banken zouden sturen, zou het ook niet goed gaan.

De heer **Van Dam**:
Zeker. Dat ben ik met u eens.

De heer **Elderson**:
Daarbij gebruiken wij ook ons hele instrumentarium. Dus wij gebruiken ons volledige instrumentarium. Dat doen wij zeker ook bij de trustkantoren.

De heer **Van Dam**:
Ik heb deze dagen zo vaak horen zeggen, ook door mensen die bij trustkantoren werken, verwijzend naar wet- en regelgeving: als het daar in staat, als wij het moeten en als het enzovoorts, dan ... Dat is dan kennelijk voor mensen de incentive om dingen te gaan doen, ook in de verantwoording naar hun cliënten toe. Daarom vraag ik: is uw toezicht niet te naïef?

De heer **Elderson**:
Het antwoord is nee. Wij houden risicogebaseerd toezicht. Wij kiezen iedere keer onze onderwerpen uit op basis van de informatie die wij krijgen in de zin van: daar is de kans dat er iets niet goed gaat het grootst. Daar richten wij ons op. Die onderzoeken houden we. Ik heb een aantal voorbeelden daarvan genoemd; ik zal ze niet nog een keer herhalen. Vervolgens bezoeken wij de trustkantoren die wij daadwerkelijk hebben onderzocht. Daarna checken we of zich dat uitspreidt naar de rest van de sector.

De heer **Van Dam**:

Als u als De Nederlandsche Bank zou aankondigen dat u twee keer per jaar daadwerkelijk, fysiek de boeken controleert – ik wil u mijn collega Bruins een dag uitlenen om u uit te leggen hoe u dat zou kunnen doen – zou dat dan geen manier zijn om de sector te stimuleren om meer werk te maken van dat keurmerk?

De heer **Elderson**:

U verbindt nu heel veel dingen met elkaar. Ik denk dat dat de sector buitengewoon zou stimuleren om goed zijn werk te doen en zich goed aan de wet te houden. En je aan de wet houden is inderdaad veel meer dan je alleen houden aan de letter van de wet, dat is ook je houden aan de geest van de wet.

De heer **Van Dam**:

Ja.

De heer **Elderson**:

Overigens staat ook in de nieuwe wet en sinds 1 januari gelukkig ook in de Rib (Regeling integrale bedrijfsvoering) dat je je hebt te onthouden van maatschappelijk onbetamelijk gedrag. Daar hebben wij het vandaag nog niet over gehad, maar dat is wel een punt dat ik nog even wil maken: dat staat dus nu al in de wet. Het staat gewoon letterlijk in de wet: je hebt je te onthouden van maatschappelijk onbetamelijk gedrag. Dat moeten trustkantoren zich ook aantrekken.

De heer **Van Dam**:

Ik moet u zeggen als voormalig officier van justitie dat er heel veel dingen in de wet staan, maar als je ze niet effectief handhaaft en er geen toezicht op houdt, dan is een deel van onze Nederlanders niet van nature bereid om het feit dat het in de wet staat als motivatie te gebruiken.

De heer **Elderson**:

Absoluut. Daar ben ik het volstrekt mee eens. Mijn antwoord daarop is: wij houden effectieve onderzoeken. Ik heb u voorbeelden gegeven. Als ik u nog een voorbeeld mag geven, dat ik nog helemaal niet heb genoemd ...

De heer **Van Dam**:

Ik heb al genoeg voorbeelden. Ik denk dat wij het echt even moeten hebben over mijn vraag. En u moet het misschien ook meer als een suggestie dan als kritiek zien. Maar daar hoor ik wel graag uw reactie op. Mijn vraag is: zou er niet meer feitelijk toezicht moeten zijn in de kantoren op dossiers?

De heer **Elderson**:

Daarop is het antwoord: dat is precies wat wij doen. Ik heb echt het gevoel dat wij niet helemaal precies hetzelfde bedoelen als wij daarover praten.

De heer **Van Dam**:

Nou, leg het mij eens uit.

De heer **Elderson**:

Als wij een risicogebaseerd onderzoek doen, als wij naar zo'n SIRA (systematische integriteitsrisicoanalyse) kijken, dan gaan wij naar zo'n kantoor. Dan lichten wij die dossiers. Als ik een boete opleg, zoals nog zeer onlangs is gebeurd, omdat een dossier niet voldoet aan de poort-

wachtersvereisten bijvoorbeeld omdat er een post-itje op zit, dan gaan wij naar dat kantoor, dan kijken wij naar die dossiers en dan treden wij op.

De heer **Van Dam**:

Er zijn 227 trustkantoren, althans bij de aanvang van deze ondervraging; ieder moment vallen er weer meer af. Maar er zijn rond de 200, 220 trustkantoren in Nederland, toch?

De heer **Elderson**:

227.

De heer **Van Dam**:

227. Hoe vaak worden die daadwerkelijk gemiddeld genomen gecontroleerd, met welke frequentie?

De heer **Elderson**:

Ik begrijp uw vraag heel goed. U zegt: zou het niet fantastisch zijn als u gewoon veel vaker ...

De heer **Van Dam**:

Nee, nee, nee. Mijn vraag is nu gewoon heel concreet ...

De heer **Elderson**:

... bij elk kantoor zou langsgaan? Ik heb niet precies paraat hoe vaak elk kantoor wordt bezocht.

De heer **Van Dam**:

Hebt u het ongeveer paraat?

De heer **Elderson**:

Ik kan u wel zeggen dat dat bij bepaalde kantoren vaker het geval zal zijn. Op een aantal heel grote houden wij accountantstoezicht, dus die zien we sowieso twee keer per jaar. Er zullen kantoren zijn waar we misschien wel twee, drie misschien soms wel vier jaar niet komen. Word ik daar heel blij van? Nee. Zou ik het liefst twee keer per jaar naar elk kantoor gaan? Ja. Kan dat met veertien mensen? Nee. Dus wat doe je? Je probeert – ik gebruik die metafoor nog maar eens – naar die wijken van de stad te gaan waar de grootste risico's zijn. Daar zetten wij onze mensen op in. Vervolgens bekijken wij bij het vullen van de tien fondsen die wij bekijken tijdens onderzoek 1, 2 of 3, of wij er nog een paar kunnen meenemen waar wij al een poosje niet zijn geweest. Zo proberen wij iedereen te raken.

De heer **Van Dam**:

Maar u hebt op dit moment geen beeld van de gemiddelde frequentie waarmee uw controleurs trustkantoren bezoeken?

De heer **Elderson**:

Nee, dat heb ik niet zo paraat.

De heer **Van Dam**:

Dat hebt u niet. Goed.

Wij komen op het wettelijk instrumentarium. Dan kijken wij vooral naar wat de Wtt 2018 (Wet toezicht trustkantoren 2018), dus het wetsvoorstel, biedt. U hebt daar al het nodige over gezegd, dus wat mij betreft kunnen wij dit relatief kort houden. Ik zou van u willen weten waar u als toezicht-

houder vindt dat de huidige wet tekortschiet en waar u reikhalzend naar uitkijkt in de nieuwe wet.

De heer **Elderson**:

Dank voor die vraag. Ik denk dat het heel goed is dat de nieuwe wet de mogelijkheid gaat bieden om bepaalde activiteiten te verbieden. Er wordt nu een haakje gecreëerd, waardoor je in een AMvB dingen kunt verbieden. Ik heb u zo-even als mogelijke suggestie meegegeven dat je nog een stap verder zou kunnen gaan en zou kunnen zeggen: ja, wij creëren dat haakje. Je kunt immers niet de hele wereld en de hele toekomst voorzien, dus je hebt een instrument nodig om ook weer additionele dingen te verbieden.

De heer **Van Dam**:

Die AMvB is bedoeld om de wendbaarheid erin te krijgen.

De heer **Elderson**:

Dat is de wendbaarheid. Dan zou ik...

De heer **Van Dam**:

Dus als een heel slim iemand weer iets slims bedenkt, dan kunnen wij meteen daarop inspelen.

De heer **Elderson**:

Dat is sowieso een goed idee. Mijn additionele suggestie was: je zou erover kunnen nadenken om in de wet sowieso al een paar dingen te verbieden. In ieder geval zou ik u aanraden om die wet pas aan te nemen als ook die AMvB er netjes naast ligt, want dan kun je zien of die twee daadwerkelijk het effect bewerkstelligen dat je zou willen hebben.

De heer **Van Dam**:

Staat genoteerd.

De heer **Elderson**:

Dat is een ding waar wij zeer naar uitkijken. Weet u wat het is? U gebruikte het beeld van die snoepwinkel; daarmee kun je die snoepwinkel ook minder aantrekkelijk maken. Dat helpt.

De heer **Van Dam**:

Je kunt de salmiakballen eruithalen.

De heer **Elderson**:

Als de wetgever daarbij zou helpen, helpt dat ook ons werk.

De heer **Van Dam**:

Zeker.

De heer **Elderson**:

Dat is één voorbeeld. Er zijn heel veel voordelen. Verder kijk ik reikhalzend uit naar de mogelijkheid om maatregelen te kunnen publiceren, om aan naming-and-shaming te kunnen doen. Ik denk dat dat zou helpen. Ik mag niks zeggen over individuele zaken. Ik mag niks zeggen over individuele dossiers die misschien deze week zijn besproken, maar mijn handen hebben af en toe gejeukt om hier precies te vertellen wat ons perspectief op sommige van die zaken is. Het gaat helpen als wij straks formele maatregelen, boetes en dwangsommen kunnen publiceren.

Dan de verplichte uitwisseling van gegevens als een klant weggaat bij een kantoor en naar een ander kantoor gaat. De heer Nijboer noemde dat zo-even ook al. Ja, wat je natuurlijk niet wilt, is dat de ene rotte appel een beetje wordt doorgesjoeld ...

De heer **Van Dam**:

Nu bied ik u met mijn vraag eigenlijk de gelegenheid om de hele wet voor te gaan lezen. Dat is een beetje mijn fout.

De heer **Elderson**:

Dat heeft niet zo'n zin, hè? Nee, maar u noemde de drie die ik het leukste vind; deze vind ik wel heel leuk.

De heer **Van Dam**:

Is er nog iets wat u mist?

De heer **Elderson**:

Ja.

De heer **Van Dam**:

En wat mist u?

De heer **Elderson**:

Ik noemde het voorbeeld van het direct verbieden van een aantal van die structuren. Dat zal ik nu niet herhalen.

De heer **Van Dam**:

Dus direct in kunnen grijpen.

De heer **Elderson**:

Direct al in de wet een aantal dingen verbieden. Dat is dat rijtje: nomineer shareholder et cetera.

De heer **Van Dam**:

Bepaalde activiteiten.

De heer **Elderson**:

Precies, dus die heb ik genoemd. Ik denk dat het goed zou zijn om een interne compliance officer verplicht te stellen. Ik denk dat het goed zou zijn om een verbod op te leggen voor het in huis hebben van fiscaal advies. Het is o zo verleidelijk ...

De heer **Van Dam**:

Ja, dat snappen we.

De heer **Elderson**:

Dat snapt u; dank u. Ik denk dat het eigenlijk een heel goed idee is om trustkantoren te verplichten om een beleid op te stellen voor fiscale planning. Dat is, zo heb ik gelezen, vorig jaar door de Minister van Financiën genoemd. Dat heb ik niet meer teruggezien in deze wet, maar ik denk eigenlijk dat het een heel goed idee is om trustkantoren te verplichten om een beleid op te stellen voor fiscale planning. Wat is hun beleid op dat gebied?

De heer **Van Dam**:

Legt u dat eens uit? Ze mogen geen fiscaal advies leveren, maar wel fiscaal ...

De heer **Elderson**:

Die structuren zitten natuurlijk in een fiscale planning. Naar aanleiding van fiscale adviezen van anderen zetten ze die structuren op. Ze hebben kennis nodig om zich een mening te kunnen vormen over de vraag of dat allemaal door de beugel kan. Je zou willen dat ze daar beleid op maken. Wat mij betreft zou je in dat beleid kunnen zetten dat ze zich onthouden van agressieve planning en je zou ze kunnen verplichten om dat te publiceren. Verder is het zo, als ik nog heel even mag?

De heer **Van Dam**:

Niet te lang.

De heer **Elderson**:

Niet te lang; ik zal het snel doen. In de wet wordt straks geregeld dat je je moet onthouden van maatschappelijk onbetamelijke gedragingen. Dan kun je zeggen dat dit de moeder van alle open normen is, maar het is wel een norm. Je moet dat doen. We doen daar nu ook onderzoek naar. Je zou kunnen zeggen dat het gek is dat er een keten is van fiscalisten, accountants, notarissen die niet aan die norm worden gehouden, hoe open ook, en de trustkantoren wel. Dat zou een idee zijn.

In termen van governance kun je denken aan een verplichte raad van commissarissen.

De heer **Van Dam**:

Ik denk dat we het een beetje moeten beperken. Ik zou u daartoe van harte willen uitnodigen, want zo te zien hebt u een lijstje voor uw neus liggen. Ik nodig u van harte uit om dat na afloop in handen van de griffier te leggen.

De heer **Elderson**:

Ik heb inderdaad een klein lijstje gemaakt, omdat ik begreep dat u dat wilde hebben.

De heer **Van Dam**:

Ik wil mijn vragenronde afsluiten met de keten, gelet op uw wettelijke taak. We hebben het nu vooral over de trustkantoren. De trustkantoren werken nauw samen met belastingadviseurs, notarissen en misschien ook wel met accountants. Wat is uw visie daarop? Die hebben namelijk, voor zover ze een regime hebben, een ander regime. Zou daar nog winst te behalen zijn?

De heer **Elderson**:

Ik denk dat het goed zou zijn om er met elkaar over na te denken of daar winst te behalen is. Dus ik deel die zorg. Ik heb begrepen dat in de Wet toezicht trustkantoren heel duidelijk de bepaling zal staan dat je je hebt te onthouden van maatschappelijk onbetamelijk gedrag, maar dat degenen die eventueel maatschappelijk onbetamelijke constructies verzinnen niet onder die norm vallen. Dat kun je niet in de Wtt regelen, dus dat zou je dan respectievelijk in andere wetten moeten regelen, maar je zou toch eigenlijk in ieder geval dezelfde norm willen hebben voor de hele keten.

De heer **Van Dam**:

Hebt u periodiek overleg bijvoorbeeld met het Bureau Financieel Toezicht, waar, dacht ik, de notarissen onder vallen?

De heer **Elderson**:

Ja, daar is contact mee.

De heer **Van Dam**:
In welke vorm?

De heer **Elderson**:
Of dat heel periodiek is of incident gedreven heb ik niet paraat, maar die contacten zijn er zeker. Ik weet ook dat als wij bepaalde incidenten zien of zaken aantreffen die niet kunnen, wij die informatie met hen delen.

De heer **Van Dam**:
Dank u wel.

Voorzitter: Van der Lee

De **voorzitter**:

Ik zie dat drie van de andere leden nog vragen hebben. Dan begin ik met mevrouw Leijten.

Mevrouw **Leijten**:

Ik heb veel met de Inspectie voor de Gezondheidszorg te maken gehad in de afgelopen jaren. Een verpleeghuisdirectrice zei een keer tegen mij: ik ben blij als de Inspectie voor de Gezondheidszorg komt, want dan krijg ik budget om het hele huis schoon te maken. Zij komen aangekondigd en dat is formaliteit. Je ziet daar de theorie en niet de praktijk. Als ik naar de heer Elderson luister, denk ik: als je goed leest wat DNB wil, dan kun je voldoen aan alle formaliteiten en is de theorie anders dan de praktijk. Welk risico is er op zo'n zelfde situatie, waarbij de inspectie niet echt serieus te nemen is omdat zij te ver afstaat van wat er in de praktijk kan gebeuren en wat er op formaliteiten geregeld moet worden?

De heer **Elderson**:

Het is zeker niet zo dat wij al onze onderzoeken zomaar aankondigen. Dus wij stormen ook wel eens onaangekondigd binnen. Dat is in ieder geval een eerste verschil met de ervaring waar u aan refereert. Kijk, we zitten niet op grote afstand een beetje over die trustkantoren na te denken; we gaan naar ze toe. We lichten die dossiers. We kijken in die dossiers. We kijken of ze zich aan de wet hebben gehouden. Dat is niet iets formalistisch; wij vragen: weet u wel wie die UBO is; u zit hier zaken te doen met een of andere hotemetoot uit Rusland en u hebt zijn paspoort niet gecheckt, u hebt niet gekeken of u echt wel begrijpt waar het geld van die meneer vandaan komt en ook niet of u ziet wat het doel is van deze heel ingewikkelde constructie waar u mee werkt.

Mevrouw **Leijten**:

Wij hebben deze week informatie gekregen van DNB over de wijze waarop ze toezicht houden. Vervolgens hebben wij heel veel spelers uit het veld gehoord en eigenlijk vroegen de trustbestuurders, eigenaren en directeuren, allemaal om meer toezicht. Daar vroegen ze eigenlijk allemaal om. In het gesprek met uw collega heeft mijn collega hem voorgehouden dat je ook sec onderzoek van de boeken zou moeten kunnen doen vanuit de werkzaamheden. U zegt dat u daar niet voldoende mensen voor hebt. Hoeveel mensen hebt u nodig om bij ieder kantoor met z'n tweeën twee dagen boekenonderzoek te doen, het liefst onaangekondigd?

De heer **Elderson**:

Ik heb dat niet op deze manier paraat.

Mevrouw **Leijten**:
Zou u dat kunnen uitrekenen?

De heer **Elderson**:
Zoals ik eerder zei, kun je uitrekenen hoeveel politieagenten je nodig hebt om achter iedereen aan te gaan? Ik denk dat u zich moet realiseren dat wij risicogebaseerd toezicht houden. Wij kijken waar de grootste risico's zijn. Daar zetten we onze mensen op. We checken vervolgens of dat effect heeft. Als we aan de hand van de cijfers zien dat dat effect heeft, gaan we daarmee door. Maar dat betekent niet dat we niet bij die kantoren naar binnen gaan. We gaan bij die kantoren naar binnen. We gaan soms ook met het OM bij die kantoren naar binnen.

Mevrouw **Leijten**:
Mijnheer Elderson ...

De heer **Elderson**:
We doen ook aangiftes van dingen die niet deugen. U had het zo-even over een aantal kantoren, of althans vertegenwoordigers van die kantoren hier, die hebben gezegd dat zij graag meer toezicht willen. Het is mij opgevallen dat al die keren dat er de afgelopen drie à vier jaar vergunningen zijn ingeleverd, die 60 à 70 vergunningen, dat dit niet mensen waren die vroegen om meer toezicht. Dat waren mensen die klaagden over ons toezicht. Bij al die boetes en dwangsommen die we hebben opgelegd, waren dat niet mensen die vroegen om meer toezicht. Dus het is me de afgelopen acht dagen inderdaad opgevallen dat er een totaal andere toon werd gehanteerd.

Mevrouw **Leijten**:
Dit hebt u al een paar keer gezegd en ik snap ook dat u uw toezicht verdedigt, maar mag ik nog een vraag stellen? Uw collega zegt te maken te hebben met een sector die zijn bestaansrecht nog moet aantonen. Dan komt die sector er en dan zegt die sector: ja, we willen eigenlijk wel meer toezicht. U doet wat u kan met de mensen die u hebt, maar u kunt niet voor mij uitrekenen hoeveel mensen u nodig hebt om in koppels voor twee dagen onderzoek te doen.

De heer **Elderson**:
Dat wil ik best uitrekenen. We worden uiteindelijk betaald door de sector. Zo werkt het. Dat geldt voor de banken ook. Dus als de sector meer toezicht wil en ze zijn bereid om die 14 te verhogen naar 28, vind ik het prima.

Mevrouw **Leijten**:
Akkoord.

U houdt toezicht op een sector die zelf zijn risico waardeert op producten en klanten. Dat noemen ze risk appetite. Dat zijn dienstverleners met niet echt een charitatieve inslag. Dat signaleerde uw collega ook als dat er gewoon geld verdiend moet worden. Welk toezicht zou u graag willen hebben de komende twee à drie jaar om de bodem in de markt te leggen waarop de zelfreguleringspiramide gebouwd zou kunnen worden?

De heer **Elderson**:
Ik denk dat we die bodem in zekere zin zijn door ons toezicht en de maatregelen die we treffen. Ik weet niet precies wat u bedoelt met uw vraag. Pardon, u moet mij nog even helpen.

Mevrouw **Leijten**:

De sector is heel erg bereid om risico's aan te gaan. Daar wordt gewoon geld mee verdiend. Uw collega zegt dat die sector wel zijn bestaansrecht moet aantonen. Nu is het idee dat de basis goed stevig toezicht is en dat daarbovenop een keurmerk komt dat de lat hoger legt. Wat is er nodig om die basis zo te leggen dat we niet over een jaar of twee jaar van De Nederlandsche Bank horen dat de sector zijn bestaansrecht nog moet aantonen?

De heer **Elderson**:

Ik denk dat het ons sterk zou helpen om een wet aan te nemen met de elementen die we zo-even noemden. Dat is sowieso iets en dat zal in de komende periode ook daadwerkelijk gebeuren. Dus dat is een heel concreet antwoord op uw vraag. Dat is wat in ieder geval nodig is, denk ik. Wij zullen verder onvervroren doorgaan op de weg die wij al heel lang zijn ingeslagen met gebruikmaking van ons hele toezichtinstrumentarium. Dat zit aan de behoorlijk heftige kant, want zoals ik al eerder zei, betekent dat in vergelijking met andere sectoren veel boetes, veel lasten onder dwangsom, en veel aanwijzingen. Dat is dus het zware geschut, het klappen van de zweep. Daar gaan we gewoon mee door. Ik hoop dat de sector zichzelf verbetert door middel van die zelfregulering. Ik heb wat dat betreft de hoop nog niet opgegeven. Ik heb concrete suggesties gedaan voor verbetering van het keurmerk. Dat betekent dat we moeten kijken in de dossiers en dat betekent ook dat we in ieder geval toegang moeten hebben tot alle gegevens, alle uitingen, alle brieven die De Nederlandsche Bank heeft gestuurd, want je wilt toch in ieder geval weten wat de toezichthouder ervan vindt. Misschien is dit nog wel het beste antwoord op uw vraag: als je wilt weten wat de bodem is, als je daarop verder wilt bouwen, als je de lat nog hoger wilt leggen dan de wet en wat wij doen als toezichthouder, moet je toch op z'n minst kennisnemen van de uitingen van de toezichthouder. Het is nu mogelijk dat een kantoor tegen zo'n visiteur zegt dat wat de DNB doet allemaal vrijblijvend is, terwijl wij weten dat daar zaken aan de hand zijn. Dus ik denk dat dit ook een heel goede versteviging zou kunnen zijn van het keurmerk.

U zei dat de sector moet nadenken over de eigen risico's en u vroeg zich af of ze daarin wel te vertrouwen zijn. Dat hoorde ik een beetje tussen de regels door. In de nieuwe wet zal het zo zijn dat die dingen die je met zekerheid kunt weten, ook de dingen zijn die je met zekerheid moet weten. Dus de lat wordt duidelijk hoger gelegd. Als het bijvoorbeeld gaat om een UBO, dan mag je dat niet meer op een risicogebaseerde manier aanvliegen als trustkantoor, maar dan moet je dat gewoon met zekerheid weten. Er zijn andere dingen die je misschien niet met zekerheid kunt weten, maar dan wordt de lat ook hoger gelegd. Dan wordt er gezegd: je moet het met een zekerheid grenzende waarschijnlijkheid weten. Dus de wet die we graag willen, legt die lat ook daadwerkelijk hoger.

De **voorzitter**:

De heer Bruins.

De heer **Bruins**:

Mijnheer Elderson, drie van de vijf trustkantoren kennen ernstige tekortkomingen. Nu dacht ik dat u dat getal had geconcludeerd omdat u ze allemaal had bezocht, maar eigenlijk begrijp ik uit dit verhoor dat het komt uit een zogenoemde SIRA waarbij u er tien heeft bezocht. Klopt dat?

De heer **Elderson**:

Dat getal is naar buiten gebracht op basis van een aantal van dat soort onderzoeken dat we hebben gedaan.

De heer **Bruins**:

Maar niet op basis van bezoeken aan alle 227.

De heer **Elderson**:

Nee, en dat hebben we er natuurlijk ook netjes bij gezegd, maar dat gaat in het normale spraakgebruik een beetje verloren. Dus ik begrijp best dat mensen het gevoel hebben dat wij op basis van zo'n onderzoek maar allemaal conclusies hebben getrokken. Maar we hebben netjes gezegd: dit zijn de onderzoeken die we hebben gedaan.

De heer **Bruins**:

Maar denkt u dat het daarmee wel een representatieve steekproef is?

De heer **Elderson**:

Ja, want daarom hebben we het op die manier gezegd. We waren daar bezorgd over en we zijn nog steeds bezorgd op basis van de voorbeelden die ik noemde maar ook op basis van heel concrete voorbeelden van nog korter geleden. In 2016 hebben we onderzoek gedaan naar de auditfunctie bij de trustkantoren. Toen hebben we daar overigens wel alle trustkantoren of in ieder geval alle groepen – dat zijn niet die 227, maar toen nog 144 groepen waar meerdere vergunningen onder kunnen zitten – aangeschreven. Dus die hebben we wel allemaal geraakt.

De heer **Bruins**:

Ik heb heel goed begrepen dat wanneer u die ISI-formulieren gebruikt, ze die allemaal insturen, maar dat u op basis van bezoeken geen getallen kunt geven, bijvoorbeeld dat u 227 kantoren hebt bezocht. Want bij sommige komt u maar eens in de drie, vier à vijf jaar.

De heer **Elderson**:

Nee, maar uw vraag was: kunt u een indruk geven of het aantal van drie op de vijf – een getal dat gebaseerd was op een aantal onderzoeken van een paar jaar geleden – nog steeds geldt? Ik probeer dat te illustreren door een heel recent onderzoek nog eens aan u uit te leggen. In 2016 hebben we het aan 144 kantoren gevraagd. Toen hebben we 33 kantoren onderzocht. Zeven daarvan ...

De heer **Bruins**:

En onderzocht is: aanwezig geweest on site?

De heer **Elderson**:

Ja, daar zijn we geweest. Zeven kantoren hebben toen hun vergunning ingeleverd. Zo gaat dat. Dat zijn de kantoren die nu zeggen: graag meer toezicht en strenger toezicht. We hebben twaalf voornemens tot aanwijzing gedaan en dat heeft geleid tot zeven aanwijzingen omdat vijf van die twaalf uiteindelijk eieren voor hun geld hebben gekozen en netjes hun zaken op orde hebben gekregen. Dus mijn punt is dat het nog steeds zo is dat heel grote aantallen ook hun zaken nog niet op orde hebben. Dus in die zin is die zorg van toen nog steeds actueel.

De heer **Bruins**:

U begrijpt dat ik er een groot voorstander van ben dat uw officers zo veel mogelijk in het veld zijn, achter de voordeur. Ik maak een staartdeling: 227 kantoren met 14 fte. Dat betekent dat iedere officer eigenlijk gemiddeld

vijftien trustkantoren heeft. De gemiddelde directeur van een trustkantoor geeft leiding aan 30 à 50 vennootschappen, om even de vergelijking te trekken; het is niet helemaal eerlijk, hoor, dat besef ik, het is heel ander werk. Toch kom ik hierop uit. Die duo's werken 48 weken in een jaar, maar ze moeten ook deskresearch doen, seminars geven, en nieuwbrieven schrijven. Ze zijn dus 50% effectief in het veld. Als u met die duo's op stap gaat, kunt u nagenoeg alle trustkantoren eens per jaar een week lang met een duo bezoeken. Dat dat niet gebeurt, is voor mij nog altijd een raadsel. Ik wil u vragen en aanmoedigen om gewoon er standaard eens per jaar te zijn en een week binnen te zijn, net zoals accountants een week lang met duo's, een senior en een junior, naar binnen gaan. Zij halen het hele bedrijf overhoop, en dat kunt u ook. Dat kunt u met veertien mensen, daar ben ik van overtuigd. 227 kantoren, het is een handvol!

De heer **Elderson**:

Laat ik dit zeggen. Ik hoor heel duidelijk uw zorg. Anderen van uw commissie hebben die ook geuit. U hebt inmiddels acht dagen met andere mensen gesproken. Dat moet ik natuurlijk wel serieus nemen. Ik wil best naar huis gaan met de gedachte: hoe kunnen we de kans dat een kantoor langer niet wordt onderzocht, nog verkleinen? Ik deel op zichzelf die zorg. Ik ben niet zover dat ik denk dat het verstandiger is om zomaar naar ieder kantoor te gaan in plaats van van tevoren op basis van heel concrete signalen, in combinatie met de andere dwarsdoorsnede die we maken door de hele populatie, goed na te denken: naar welke wijken ga ik wat meer en naar welke wijken ga ik wat minder? Maar als het inderdaad zo is dat een kantoor te lang niet wordt bezocht, worden mensen misschien een beetje te gemakkelijk. Het is toch al een sector met veel risico. Dat is dus zorgelijk. Ik hoor duidelijk die zorg. Ik ga hier niet even op een bierviltje ook allerlei berekeningen zitten maken, op dit moment van de week. Maar ik wil best naar huis gaan met die gedachte, en dat zal ik ook doen: hoe kunnen we het goede behouden – wij zijn er echt van overtuigd dat het risicogebaseerde toezicht helpt, werkt en effectief is en ik heb geprobeerd dat met cijfers te staven – maar tegelijkertijd het nadeel ervan, namelijk dat er misschien kantoren zijn die te lang niet onze adem in hun nek voelen, adresseren? Misschien leidt dat tot wat meer mensen. Daar zullen we de sector dan ook mee vermoeien.

De heer **Bruins**:

Als laatste wil ik u nog meegeven: juist een dief in de nacht is heel erg stil. Dus bij risicogebaseerd onderzoek kan degene over wie u juist geen aanwijzingen hebt, ook de dief in de nacht zijn.

De heer **Elderson**:

Dat zie ik.

De heer **Bruins**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

De heer Paternotte.

De heer **Paternotte**:

Mijnheer Elderson, de vraag die ik wilde stellen leek erg op die van de heer Bruins. Ik had nog een andere vraag. Ik denk trouwens dat u uw verhaal hier heel helder hebt gemaakt en dat op een energieke manier hebt gedaan. De conclusie daaruit is: het toezicht is eigenlijk heel effectief. Er komt wetgeving aan die het toezicht nog effectiever gaat maken.

Daarnaast hebt u nog een aantal duidelijke suggesties gedaan op basis waarvan u die conclusie trekt. U hebt er aan het begin ook een hele sloot aan indicatoren bij genoemd: de ISI-formulieren, het aantal Russische en Mexicaanse UBO's dat daalt, het aantal vergunningen dat wordt ingenomen, het aantal doorstroomvennootschappen dat daalt. Maar daar staan natuurlijk nog steeds de misstanden tegenover die u zelf ook hebt aangedragen: de drie op de vijf waar ernstige misstanden zijn en het keurmerk waarvan u zelf zegt dat het nu eigenlijk nog geen enkele functie heeft. Wij treffen hier meerdere officials van Holland Quaestor aan die wij met een tangverlossing de uitspraak moeten ontlokken dat dat keurmerk echt nog wel naar een hoger niveau moet worden getrokken. De indruk die dat bij mij achterlaat is dat op dit moment de meeste trustkantoren zich nog altijd ongeruster maken om een teleurgestelde klant dan om een boze De Nederlandsche Bank. Deelt u dat dat het punt is waar wij nu staan en vanwaaraf wij moeten gaan werken?

De heer **Elderson**:

Ik denk dat ik alles tot aan de laatste zin niet mooier had kunnen samenvatten. Dank daarvoor. Dat is inderdaad wat ik hier heb proberen duidelijk te maken. Heel eerlijk gezegd – ik heb dat al iets voorzichtiger gezegd maar ik wil het nu nog wel iets harder zeggen – wantrouw ik een beetje mensen uit de trustsector die hier komen zitten en zeggen dat ze meer van ons toezicht willen. Ik zou dat geloofwaardiger vinden als ze dat ook vóór deze acht dagen al weleens hadden gedaan. Tot nu toe heb ik altijd precies het tegenovergestelde gehoord.

De heer **Paternotte**:

Dat snap ik helemaal. Die haalde ik zonet dan ook niet aan, want zij zeiden dat ook nadat wij hen bekritiseerd hadden over misstanden. Het over de vloer komen is een helder punt. Ik moest denken aan de Inspectie van het Onderwijs. Die komt bij elke school inderdaad op z'n minst elke vier jaar langs. De beste school in Nederland wordt elke vier jaar alsnog bezocht en doorgelicht. Ik heb weleens meegelopen met zo iemand. Die trekt ook alle boeken open. Wij hadden hier inderdaad het voorbeeld van een trustkantoor waar zeven jaar lang niemand langs was geweest en dat in die hele tussentijd aan het grootste corruptieschandaal uit het voetbal had meegewerkt. Dat is waarschijnlijk de reden waarom mijn collega Bruins zegt: kom nu eens structureel overal over de vloer om vast te stellen hoe het ervoor staat. Daarnaast doet de Onderwijsinspectie dit: instellingen waar het niet goed is, krijgen een label, «zwak» of «zeer zwak». Er is bijna niets ergers wat een school kan overkomen dan dat je dat label krijgt. Je krijgt dan nog een paar maanden om het recht te zetten voordat het publiekelijk bekend wordt gemaakt. Gaat u dat soort maatregelen nemen om ervoor te zorgen dat wij niet over dertien jaar moeten constateren dat er nog steeds ernstige misstanden zijn?

De heer **Elderson**:

Ik denk dat dat een heel goede suggestie is. De nieuwe wet gaat het mogelijk maken dat wij «namen-en-shamen», zoals ik het wat populair noem, onze maatregelen publiceren. Dat zullen we heel graag doen. Ik denk dat het daarmee duidelijk wordt. Als je overweegt om diensten af te nemen van een specifiek trustkantoor, zul je dan kunnen zien of het een van de trustkantoren is die in de afgelopen jaren een van die boetes, lasten onder dwangsom of andere formele maatregelen, of misschien zelfs meerdere, van ons hebben gekregen. Ik denk dus dat dat een heel goede suggestie is.

De heer **Paternotte**:

Dan kom ik op mijn laatste vraag. Wij hadden hier ook nog een trustkantoor met een eigen bank. Wat vindt De Nederlandsche Bank van de combinatie trustkantoor en bank? U was duidelijk over de combinatie met fiscaal advies.

De heer **Elderson**:

Daar heb ik niet onmiddellijk een opvatting over, geloof ik. Ik zou er even over moeten nadenken wat ik daar precies van vind. Ik zou iedere keer kijken: is de combinatie er een die maakt dat de toch al hoge inherente risico's bij de dienstverlening van het trustkantoor toenemen of niet? Dat zie ik dus heel duidelijk bij fiscaal advies, maar ik zou erover moeten nadenken of dat bij een bank ook zo is.

De heer **Paternotte**:

Als twee poortwachters, die allebei zo'n functie toebedeeld hebben gekregen, waarvan de ene op basis van een aparte wet, bij elkaar in hetzelfde gebouw zitten, met dezelfde receptie, op hetzelfde adres, met dezelfde loper en dezelfde kantine ...?

De heer **Elderson**:

Als ze zich allebei buitengewoon goed aan hun poortwachterscapaciteit houden, zou ik er vrolijker van worden.

De heer **Paternotte**:

Als iedereen zich netjes gedraagt, hoeft u ook niemand naar onveilige wijken te sturen, want die zijn er dan niet.

De heer **Elderson**:

U hebt groot gelijk. Dat is zo.

De heer **Paternotte**:

Oké. Dank u wel.

Voorzitter: Nijboer

De heer **Van der Lee**:

Ook ik wil toch nog iets aan u vragen. We hebben een hele keten gezien aan advocaten, accountants, bankiers, fiscaal adviseurs, notarissen, vermogensbeheerders en trustdienstverleners die met elkaar samenwerken; daar sprak u ook over. Het achterliggende doel is de strijd aan te gaan tegen grootschalige belastingontwijking en -ontduiking, witwassen en het financieren van misschien zelfs terrorisme. Bestaat er in Nederland naar uw mening een goed geïntegreerde ketenaanpak?

De heer **Elderson**:

Er zijn verschillende ketens waaraan je zou kunnen denken. In termen van de keten die u noemt, die van notarissen, fiscalisten, accountants en dienstverleners zoals trustkantoren, is het eerste waaraan ik moet denken dat het eigenlijk gek is dat je, zoals ik eerder zei, voor één stukje van de dijk de lat wat hoger legt dan voor de rest, want dan spoelt het water daaroverheen. Als dat ook degenen zijn die dit soort dingen allemaal verzinnen, moet je de lat voor hen misschien op z'n minst net zo hoog leggen. Dat is één gedachte. Je kunt ook kijken naar de ketensamenwerking bij de publieke autoriteiten; ik weet niet of uw vraag daarop ziet. Wat dat betreft is er een samenwerking in FEC-verband. Daarin werken

partijen als de Belastingdienst, de FIOD, het OM, De Nederlandsche Bank en de AFM met elkaar samen.

De heer **Van der Lee**:

Dat begrijp ik, maar is er ook echt een gezamenlijke visie, en heeft iemand de leiding, of is het meer: we ontmoeten elkaar en overleggen wat met elkaar?

De heer **Elderson**:

Dan doelt u op het laatste, neem ik aan, en niet op die andere keten?

De heer **Van der Lee**:

Ja.

De heer **Elderson**:

Wel degelijk is er een visie, maar het is niet zo dat er in Nederland een soort overkoepelend orgaan is dat de bevoegdheid heeft om al die verschillende organisaties, die natuurlijk heel divers zijn, zoals de douane, de FIOD en de andere organisaties die ik noemde, allemaal aan te sturen. Het is gebaseerd op een samenwerkingsverband. Zij doen dat – en wij als De Nederlandsche Bank doen dat ook – op basis van de bestaande regelgeving voor elk van die samenwerkende partijen. Wij pleiten al langer voor een kaderwet om die samenwerking te vergemakkelijken en ook de uitwisseling van gegevens nog weer te vergemakkelijken.

De heer **Van der Lee**:

Dat zou dus een additionele suggestie van u zijn: maak een kaderwet.

De heer **Elderson**:

Precies, om de samenwerking tussen die autoriteiten nog verder te versterken.

De heer **Van der Lee**:

Heel goed. Al deze beroepsgroepen hebben hun eigen brancheorganisaties en hebben ook vormen van zelfregulering of tuchtrechtspraak. Daarnaast zijn er wettelijke toezichtsorganen. Ik wil nog één stapje verder zetten. Onder andere door de Panama Papers maar ook door andere lekken hebben wij juist gezien dat andere maatschappelijke stakeholders – dat kunnen maatschappelijke organisaties zijn, maar ook de media – feiten boven tafel brengen die daarvóór niet gekend werden, noch vanuit zelfregulering, noch vanuit overheidstoezicht. Is dat niet een heel belangrijke reden om, bijvoorbeeld als het gaat om het UBO-register, te kiezen voor zo veel mogelijk openbare informatie over wie waarvan de uiteindelijk gerechtigde is?

De heer **Elderson**:

Daarover kan ik misschien een paar dingen zeggen. Ten eerste denk ik dat het heel goed is dat de maatschappij in al haar geledingen actief is en dus bijvoorbeeld, zoals bij de Panama Papers, met informatie komt die op dat moment nog onhelder was. Vervolgens acteren wij daar onmiddellijk op. We hebben elkaar in die zin een beetje nodig, want je kunt niet achter iedere boom staan en alles zien. Inderdaad is het een sector die er zijn vak van heeft gemaakt om dingen niet al te gemakkelijk vindbaar te maken. Dat is het eerste wat ik daarover wil zeggen; maar nu breekt mij op dat het langzamerhand vrijdag is. U moet mij dus even helpen.

De heer **Van der Lee**:

U bent er bijna, als ik u goed beluister. Is het maatschappelijk belang niet groter dan de privacy van de uiteindelijk gerechtigden?

De heer **Elderson**:

Dat ontschoot mij. Ik vind dat een heel moeilijke vraag. De afweging tussen privacy en «crimefighting», zoals ik bijna zou zeggen, die misschien wel een van de grootste vragen is waarvoor wij ons als maatschappij gesteld zien in deze jaren, ligt bij uitstek in het politieke domein, denk ik. Als ik puur kijk vanuit mijn wens om zo effectief mogelijk toezicht houden, is het antwoord simpel: een UBO-register helpt, en hoe meer daar in staat en hoe helderder het is, hoe meer het helpt. Vanuit dat deelbelang is dat dus helder. Maar misschien mag ik, nu wij zo'n beetje neigen naar het eind van dit verhoor – al weet ik dat niet precies, voorzitter – nog één opmerking maken als burger. Als burger realiseer ik me dat er natuurlijk ook andere belangen zijn die moeten worden afgewogen.

De heer **Van der Lee**:

Goed. Maar vanuit uw rol en verantwoordelijkheid zou het een meerwaarde hebben.

De heer **Elderson**:

Vanuit mijn rol zeg ik dat het zeker zou helpen.

De heer **Van der Lee**:

Hoe transparanter en hoe publieker, hoe beter.

De heer **Elderson**:

Zo is het.

De heer **Van der Lee**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

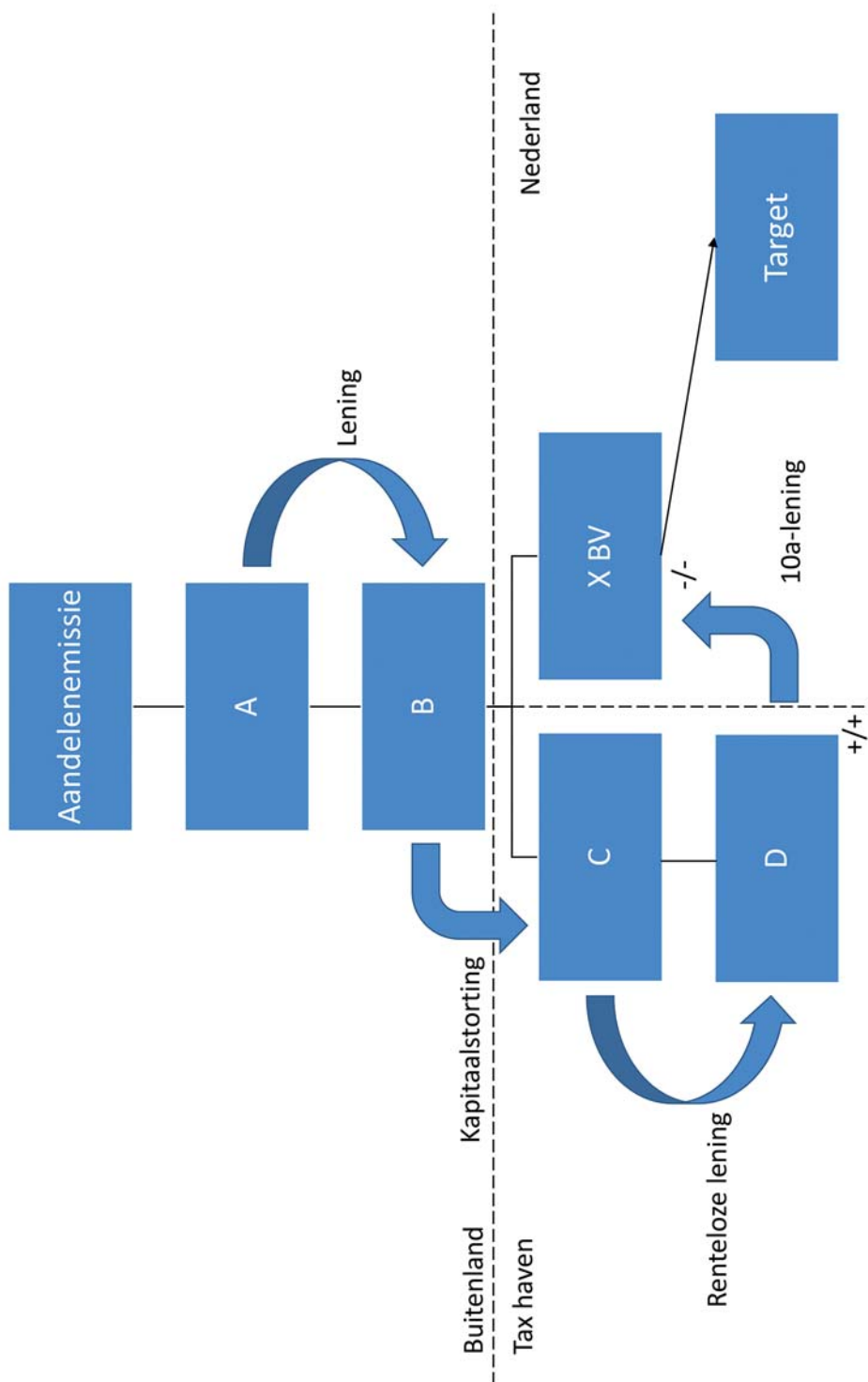
U zinspeelde er al op: we gaan richting het eind van het verhoor. We hebben De Nederlandsche Bank als laatste uitgenodigd, mede omdat, zoals u zelf al opmerkte, de trustsector grotendeels fiscaal wordt gedreven en daardoor in de publieke belangstelling staat. Dat laatste is niet onze leidraad, maar wel het feit dat onze onderzoeksopdracht fiscale gedrevenheid was. Wij hebben vandaag vastgesteld dat er een nieuw wetsvoorstel komt. U hebt suggesties gedaan om de wet nog verder aan te scherpen om uw werk beter te kunnen doen. Verder hebben we vastgesteld dat zelfregulering nog een boel stappen vergt en dat we er nog lang niet zijn. Het delen van afgewezen cliënten kan nuttig zijn, en u zult in ieder geval meer langsgaan bij trustkantoren. Dat is een opbrengst van dit verhoor.

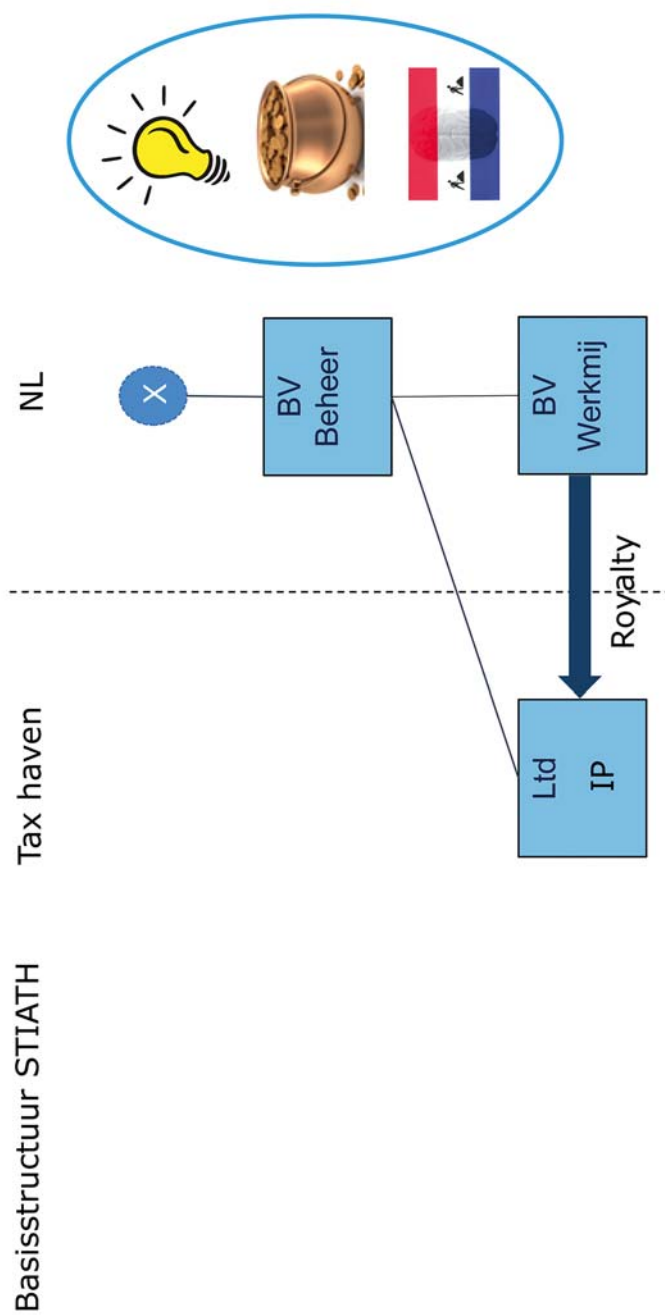
Dit was het laatste verhoor van de parlementaire ondervragingscommissie, die daarmee voor het eerst invulling heeft gegeven aan het nieuwe instrument «parlementaire ondervraging». Wij hebben zicht gekregen op fiscale constructies, zowel die in Nederland worden gebruikt als die Nederlanders in het buitenland gebruiken om zo weinig mogelijk belasting te betalen, belasting te ontwijken en soms ook te ontduiken. We hebben fiscalisten gesproken, trustbestuurders, een notaris en de Belastingdienst, en uitgebreid het toezicht op de trustkantoren besproken. Zowel voor wetgeving als voor de wijze waarop het in de dagelijkse praktijk in zijn werk gaat hebben wij veel opgestoken. Het is nu aan de

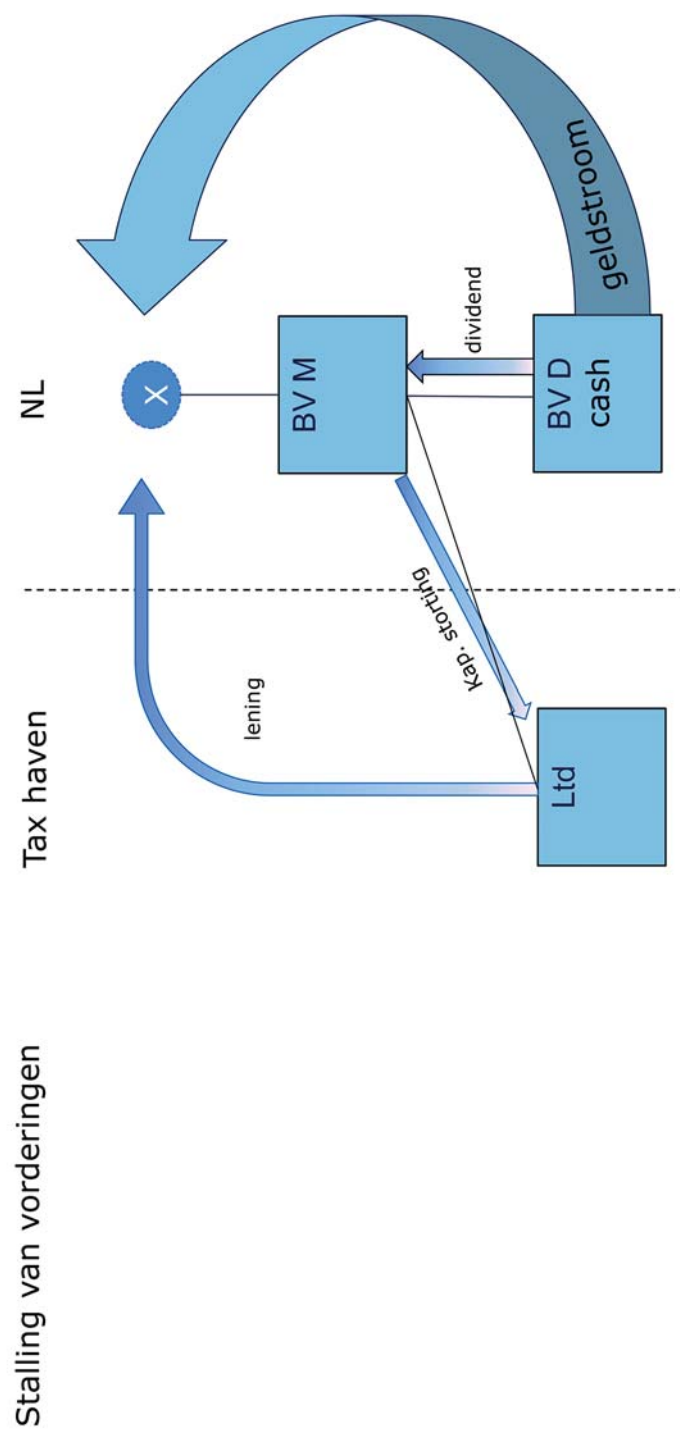
Tweede Kamer om daarmee aan de slag te gaan. Naar het oordeel van de commissie kan de Tweede Kamer daarmee nu ook aan de slag. Dit tot slot van dit laatste verhoor. Ik sluit de vergadering.

De heer **Elderson**:
Dank u wel.

Sluiting 18.49 uur.







CITCO

Aangetekend

Tweede Kamer der Staten Generaal
T.a.v. de heer H. Nijboer
Postbus 20018
2500 EA Den Haag

Amsterdam, 20 juni 2017

Betreft: additionele informatie naar aanleiding van de parlementaire ondervraging van de heer H.J. Braamskamp – Citco Nederland B.V.

Geachte heer Nijboer,

Profundo rapport

Tijdens mijn verhoor voor uw Parlementaire Ondervragingscommissie zijn door de heer Van der Lee vragen gesteld naar aanleiding van het Profundo rapport 'tax avoidance by mining companies in developing countries' in relatie tot BHP Billiton. Ook zijn opmerkingen gemaakt en vragen gesteld over de zogenaamde 'Singapore Sling'. Zoals toegezegd kom ik hier in deze brief op terug.

BHP Billiton

BHP Billiton heeft voor het jaar 2016 het rapport 'Economic contribution and payments to governments' opgesteld en openbaar gepubliceerd (zie bijlage 1). In dit rapport wordt gedetailleerd aangegeven wat de wereldwijde afdrachten zijn van BHP Billiton aan de diverse overheden van landen waarin BHP Billiton actief is. Over 2015 is een zelfde rapport opgesteld:
<http://www.bhpbilliton.com/~media/12d7d9572f1042a4b6cdb0bd7abe5c09.ashx>.

Met betrekking tot de opmerkingen over de 'Singapore Sling' verwijzen wij naar pagina 8 van beide rapporten waarin wordt aangegeven hoe de 'global value chain' van de BHP Billiton er uit ziet en hoe de marketing activiteiten in Singapore worden vormgegeven.

Het rapport van 2016 is beoordeeld en meegenomen in de risico beoordeling over de dienstverlening aan BHP Billiton door Citco Nederland B.V. Wij zijn continue in dialoog met BHP Billiton over onze dienstverlening.

Daarnaast merken wij op dat de in het Profundo rapport genoemde onderneming 'PT Prima Lirang Mining' al sinds 2001 geen deelneming meer is van de Nederlandse tak van de BHP Billiton groep.

CITCO NEDERLAND B.V.

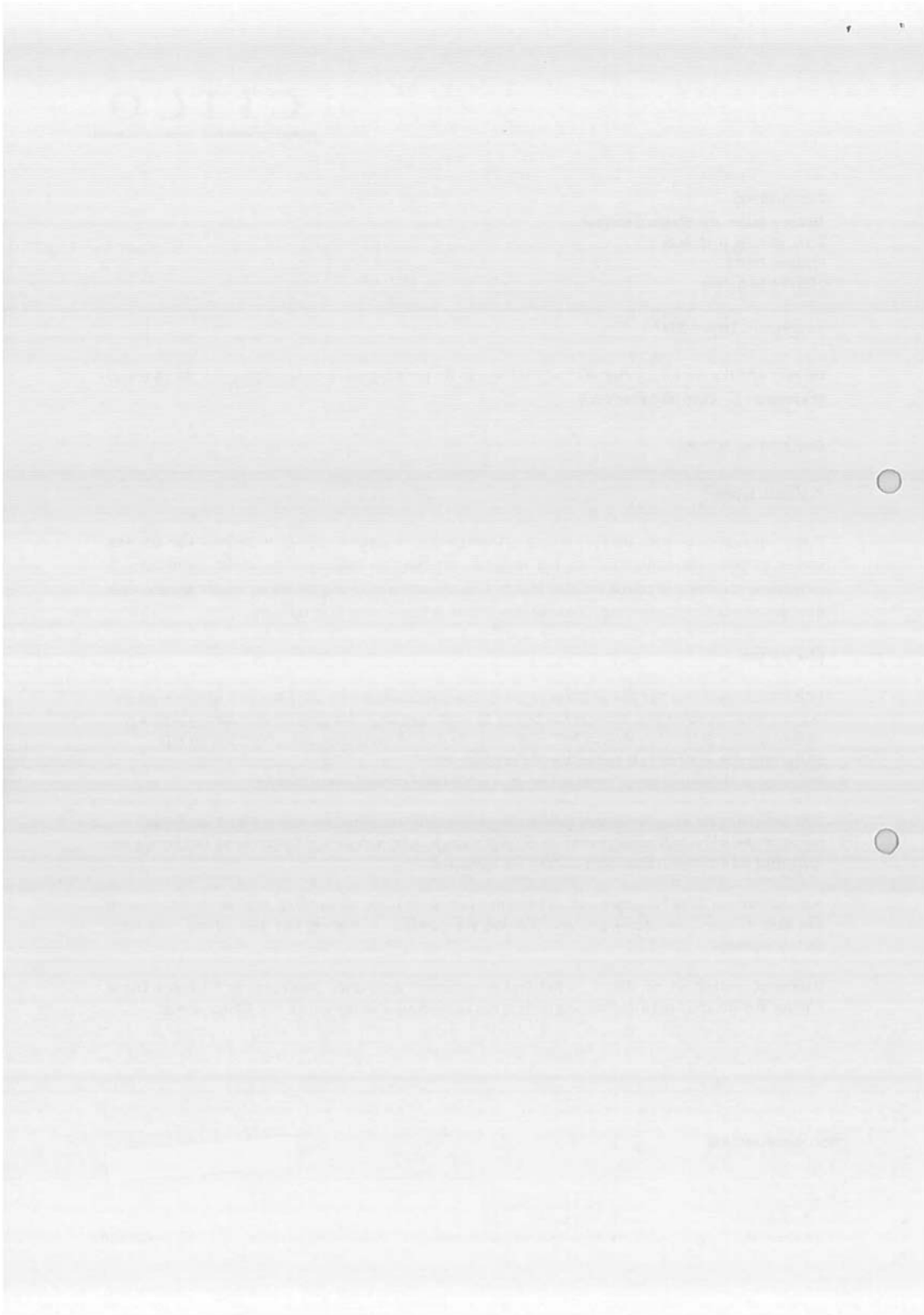
Naritaweg 165
P.O. Box 7241
1007 JE Amsterdam
The Netherlands

T +31 (0)20 572 2300
F +31 (0)20 572 2650
E citco-netherlands@citco.com

Chamber of Commerce: 33161897

citco.com

3SRRT3602230



Tenslotte: tijdens het verhoor werd verondersteld dat Citco Nederland B.V. de juridische structuur voor BHP Billiton zou hebben opgezet. Dat is feitelijk onjuist. Billiton is al vanaf de jaren '50 van de 19^e eeuw actief vanuit Nederland en had ook altijd haar hoofdkantoor in Den Haag met een groot aantal medewerkers. Als gevolg van de fusie van Billiton met BHP in 2001 kreeg het Nederlandse hoofdkantoor een steeds minder prominente rol. Uiteindelijk werd besloten het Haagse hoofdkantoor in september 2012 te sluiten en de activiteiten van de groep in Nederland te verminderen. Citco Nederland B.V. verleent vanaf die tijd diensten aan de resterende Nederlandse BHP Billiton entiteiten.

Voor de goede orde merken wij op dat op dit moment geen van de Nederlandse BHP Billiton entiteiten waaraan Citco Nederland B.V. diensten verleent, marketing activiteiten verrichten in of via Nederland, zoals tijdens het verhoor door de heer Van der Lee werd verondersteld.

Diensten aan andere mijnbouw bedrijven

Citco Nederland B.V. verleent behalve aan BHP Billiton, diensten aan 3 houdstervennootschappen van bedrijven die op dit moment mijnbouw activiteiten ontplooiën.

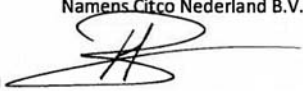
Daarnaast verleent Citco Nederland B.V. diensten aan een bedrijf dat, behalve mijnbouw, ook olie en gas activiteiten in het buitenland heeft. Citco Nederland B.V. verleent diensten aan de houdstervennootschappen voor de olie en gas tak van deze cliënt, niet voor de mijnbouw.

Tot slot

Citco Nederland B.V. gaat ervan uit u hiermee nader inzicht te hebben gegeven in de openstaande vragen.

Hoogachtend,

Namens Citco Nederland B.V.



H. J. Braamskamp

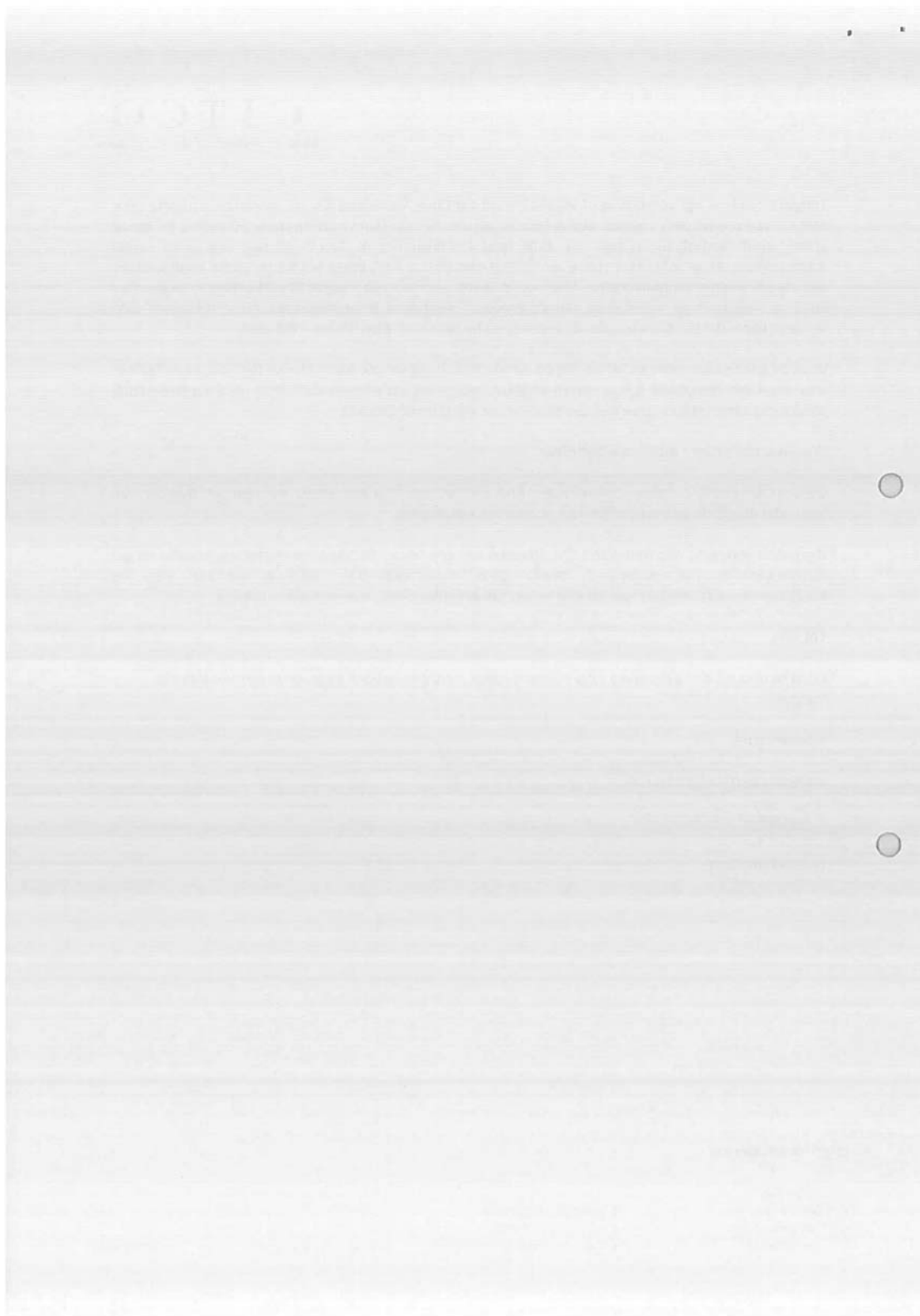
CITCO NEDERLAND B.V.

Naritaweg 165
P.O. Box 7241
1007 JE Amsterdam
The Netherlands

T +31 (0)20 572 2300
F +31 (0)20 572 2650
E citco-netherlands@citco.com

Chamber of Commerce: 33161897

citco.com





**Integrity
Resilience
Growth**

**Economic
contribution
and payments
to governments
Report 2016**

Our Charter

We are BHP Billiton,
a leading global
resources company.

Our purpose is to create long-term shareholder value through the discovery, acquisition, development and marketing of natural resources.

Our strategy is to own and operate large, long-life, low-cost, expandable, upstream assets diversified by commodity, geography and market.

Our Values

Sustainability

Putting health and safety first, being environmentally responsible and supporting our communities.

Integrity

Doing what is right and doing what we say we will do.

Respect

Embracing openness, trust, teamwork, diversity and relationships that are mutually beneficial.

Performance

Achieving superior business results by stretching our capabilities.

Simplicity

Focusing our efforts on the things that matter most.

Accountability

Defining and accepting responsibility and delivering on our commitments.

We are successful when:

Our people start each day with a sense of purpose and end the day with a sense of accomplishment.

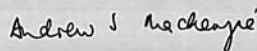
Our teams are inclusive and diverse.

Our communities, customers and suppliers value their relationships with us.

Our asset portfolio is world-class and sustainably developed.

Our operational discipline and financial strength enables our future growth.

Our shareholders receive a superior return on their investment.



Andrew Mackenzie
Chief Executive Officer

In this Report

Chief Financial Officer's Introduction	1	Tax disclosed in our 2016 Financial Statements	18
2016 total payments to governments	2	and reconciliation of taxes paid	20
Approach to transparency and tax	4	Basis of report preparation	22
Global value chain	8	Glossary	23
Our broader contribution	10	Independent audit report to the directors	24
Our payments to governments	12	of BHP Billiton	
		Corporate Directory	

BHP Billiton Limited. ABN 49 004 028 077. Registered in Australia. Registered office: 171 Collins Street, Melbourne, Victoria 3000, Australia. BHP Billiton Plc. Registration number 3196209. Registered in England and Wales. Registered office: Neathouse Place, London SW1V 1LH, United Kingdom. Each of BHP Billiton Limited and BHP Billiton Plc is a member of the BHP Billiton Group, which is headquartered in Australia. BHP Billiton is a Dual Listed Company structure comprising BHP Billiton Limited and BHP Billiton Plc. The two entities continue to exist as separate companies but operate as a combined Group known as BHP Billiton.

The headquarters of BHP Billiton Limited and the global headquarters of the combined BHP Billiton Group are located in Melbourne, Australia. The headquarters of BHP Billiton Plc is located in London, United Kingdom. Both companies have identical Boards of Directors and are run by a unified management team. Throughout this publication, the Boards are referred to collectively as the Board. Shareholders in each company have equivalent economic and voting rights in the BHP Billiton Group as a whole.

Chief Financial Officer's Introduction



I am pleased to introduce BHP Billiton's Economic contribution and payments to governments Report for 2016.

This Report discloses the payments we have made during FY2016 on a country-by-country and project-by-project basis. BHP Billiton is a leader in transparency and this Report includes additional information disclosed on a voluntary basis.

BHP Billiton is proud of the contribution that we make to our host countries. In FY2016, our total economic contribution was US\$26.7 billion which included payments to suppliers, wages and employee benefits, dividends, taxes and royalties. This includes our voluntary contributions to our host communities. In FY2016, we invested US\$179 million in communities.

In FY2016, we paid US\$3.7 billion globally in taxes, royalties and other payments. Our global adjusted effective tax rate was 35.8 per cent. Once royalties are included, this rate increases to 58.6 per cent.

Our payments of taxes and royalties have decreased in FY2016 compared with prior years. This is reflective of lower profits due to lower prices. Our global adjusted effective tax rate has remained stable throughout the cycle (averaging 31.9 per cent over the past decade). In Australia where we pay the majority of our taxes and royalties, we continue to be one of the largest taxpayers. During the last decade, we paid US\$85 billion globally in taxes, royalties and other payments and US\$58 billion (A\$65 billion) approximately in taxes, royalties and other payments in Australia.

The cyclical nature of the resources industry highlights the need to have internationally competitive tax systems for countries whose economies are able to rely on the resources industry to drive national wealth. This is critical to ensure that returns from growth and development opportunities are sufficient to attract the required global investment capital into that country. This is the case for all industries, especially for those such as the resources industry where there is global competition for limited capital.

BHP Billiton welcomes the public interest in important topics such as the integrity of tax systems globally and the contribution, including through payment of taxes, that multinational companies make to the countries in which they operate. We support the principle that a country's taxing rights should be aligned with the value created and the activities undertaken in that jurisdiction. We also support the introduction of public disclosure requirements relating to beneficial ownership. These are issues that require leadership and a changed approach. We recognise this and seek to be an industry and global leader in our level of public disclosure to foster an informed public policy debate.

We look forward to discussing this Report with our stakeholders around the world and continuing our leadership role in transparency.

Peter Beaven
Chief Financial Officer

US\$3.7 billion

Total payments to governments

US\$26.7 billion

Total economic contribution

2016 total payments to governments

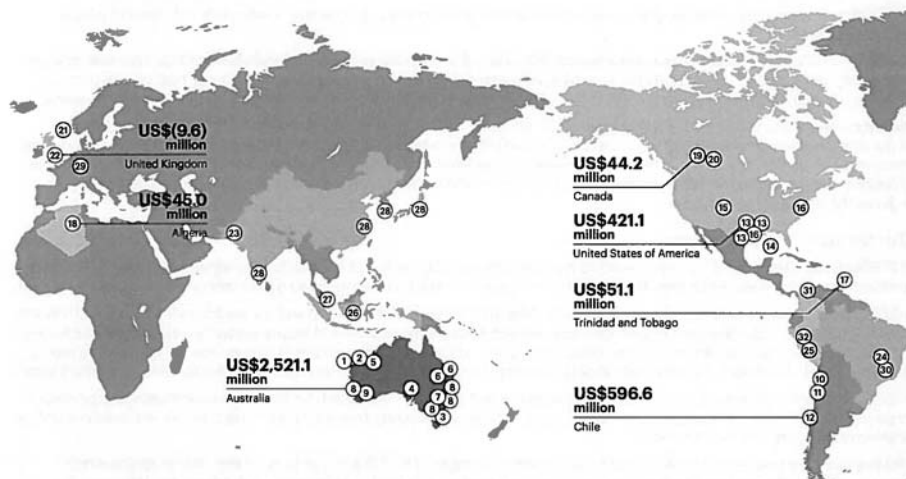
Ref	Business	Projects	Description	Payments to governments US\$M ⁽¹⁾
Australia				
1	Petroleum	Australia Production Unit	Offshore oil field and gas processing facilities in Western Australia and Victoria	2,521.1
2	Petroleum	Australian Joint Interest Unit – North West Shelf	Offshore oil and gas fields in North West Shelf	
3	Petroleum	Australian Joint Interest Unit – Bass Strait	Offshore oil and gas fields in Bass Strait	
4	Copper	Olympic Dam	Underground copper mine, also producing uranium, gold and silver	
5	Iron Ore	Western Australia Iron Ore	Integrated iron ore mines, rail and port operations in the Pilbara region of Western Australia	
6	Coal	Queensland Coal	BHP Billiton Mitsubishi Alliance – Open-cut and underground metallurgical coal mines in the Queensland Bowen Basin and Hay Point Coal terminal BHP Billiton Mitsui Coal – Two open-cut metallurgical coal mines in the Bowen Basin, Central Queensland	
7	Coal	New South Wales Energy Coal	Open-cut energy coal mine and preparation plant in New South Wales	
8	Petroleum, Iron Ore, Coal and Group & Unallocated	Head Office entities	Head Office entities in Australia	
9	Group & Unallocated	Nickel West	Integrated sulphide mining, concentrating, smelting and refining operation in Western Australia	
Chile				
10	Copper	Escondida	Copper producing mine, located in northern Chile	596.6
11	Copper	Pampa Norte	Consists of the Cerro Colorado and Spence open-cut mines, producing copper cathode in northern Chile	
12	Copper	Head Office entities	Head Office entities in Chile	
United States of America				
13	Petroleum	Onshore US	Onshore shale liquids and gas fields in Arkansas, Louisiana and Texas	421.1
14	Petroleum	Gulf of Mexico	Offshore oil and gas fields in the Gulf of Mexico	
15	Coal	New Mexico Coal	Two energy coal mines in New Mexico	
16	Petroleum, Copper and Group & Unallocated	Head Office entities	Head Office entities in the United States	
Trinidad and Tobago				
17	Petroleum	Trinidad and Tobago Production Unit	Operated offshore oil and gas fields	51.1
Algeria				
18	Petroleum	Algeria Joint Interest Unit	Joint interest onshore oil and gas unit	45.0
Canada				
19	Group & Unallocated	Jansen	Interest in Potash via development projects in Saskatchewan, where the Jansen project is most advanced	44.2
20	Copper	Head Office entities	Head Office entities in Canada	
United Kingdom				
21	Petroleum	United Kingdom Production Unit	Operated and non-operated offshore oil and gas fields	(9.6) ⁽²⁾
22	Group & Unallocated	Head Office entities	Head Office entities in the United Kingdom	
Other countries				
23	Petroleum	Pakistan Production Unit (divested) and Head Office entities	Operated onshore oil and gas fields and Head Office entity in Pakistan	18.2
24	Iron Ore	Head Office entities	Head Office entities in Brazil	14.0
25	Copper	Head Office entities	Head Office entities in Peru	11.8
26	Coal	IndoMet	Seven coal contracts of work covering a large metallurgical coal resource in Indonesia	9.7
27	Group & Unallocated	Marketing and Head Office entities	Marketing and Head Offices for activities in Singapore	7.5
28	Group & Unallocated	Marketing and Head Office entities	Marketing and Head Offices for activities in China, India, Japan and South Korea	5.9
29	Group & Unallocated	Marketing and Head Office entities	Marketing and Head Offices for activities in Switzerland	2.4
Total payment to governments				3,739.0
Equity Accounted Investment⁽³⁾				
30	Iron Ore	Samarco	50% interest in Samarco, open-cut iron ore mines, concentrators, pipelines, pelletising facilities and dedicated port in Brazil	21.2
31	Coal	Cerrejón	33.33% interest in Cerrejón, an open-cut energy coal mine with integrated rail and port operations in Colombia	392.4
32	Copper	Antamina	33.75% interest in Antamina, an open-cut copper and zinc mine in Peru	258.4
Total payment to governments including Equity Accounted Investments				4,411.0

(1) Payments to governments have been prepared on the basis set out in 'Basis of report preparation' section.

(2) The net negative amounts paid to the United Kingdom of US\$9.6 million comprise US\$24.4 million of refunds offset by taxes paid of US\$14.8 million. The refunds mostly comprise US\$23.6 million received in FY2016 in respect of corporate income taxes paid for the years FY2001 to FY2010. Corporate income taxes due and paid in respect of those years was approximately US\$1.4 billion.

(3) 100 per cent of the payments made by Samarco, Cerrejón and Antamina are presented without adjustment for BHP Billiton's ownership interest.

BHP Billiton pays taxes, royalties and other payments in accordance with the tax regulations and laws applying in the jurisdictions in which we operate. This section outlines our payments to governments by country in FY2016.



US\$26.7 billion total contribution
through payments to suppliers, wages and employee benefits, dividends, taxes and royalties.

~A\$65 billion (US\$58 billion)
Australian taxes and royalties
paid over last 10 years

BHP Billiton remains one of the largest taxpayers in Australia.

US\$3.7 billion globally in taxes, royalties and other payments to governments

including US\$1.2 billion in corporate income taxes, US\$0.4 billion in royalty-related income taxes such as PRRT and US\$1.5 billion in royalties.

US\$2.5 billion in Australian taxes, royalties and other payments to governments

including US\$0.64 billion for corporate income taxes (of this, corporate income tax of US\$1.17 billion paid with US\$0.53 billion refunds received in respect of prior years).

35.8% global adjusted effective tax rate

58.6% once royalties are included.

30.3% Australian adjusted effective tax rate (corporate tax)

56.6% once PRRT and royalties are included.

Approach to transparency and tax

Overview

BHP Billiton is among the world's largest producers of commodities that help improve the quality of life of billions of people around the world.

The scale and long-term nature of our operations enable us to make a significant economic contribution to the countries in which we operate. We support local and national economies through the payment of taxes and royalties to our host governments, as well as through the creation of direct and indirect jobs, and the purchase of goods and services through our supply chains.

We are committed to transparency. Being open about the taxes and royalties we pay to governments is in the best interests of our shareholders, employees, customers and the communities in which we operate. For instance, when companies like us are transparent about their payments of taxes and royalties, this enables a more informed debate about the integrity of tax regimes globally and the contribution that companies like BHP Billiton make in the countries in which they operate. In addition, this reduces the potential for corruption.

Our transparency progress

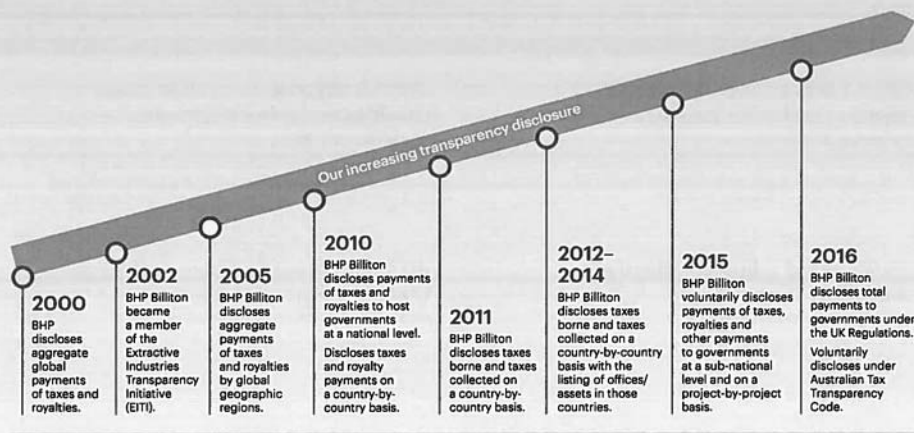
BHP Billiton has a long-standing commitment to transparency. In 2000, we first disclosed our aggregate payments of taxes and royalties around the world. Since then, the detail of our disclosure in relation to payments to governments has continually increased.

In 2002, we became a member of the Extractive Industries Transparency Initiative (EITI) and we are represented on the EITI Board. The EITI provides a global standard to promote open and accountable management of natural resources and ensures disclosure of taxes, royalties and other indirect tax payments made by oil, gas and mining companies to governments, in an annual report submitted to EITI. In addition, we have been an active participant in EITI implementation processes in Australia and the United States.

In 2015, we publicly supported the EU Accounting Directive and voluntarily produced our Economic contribution and payments to governments Report, disclosing our payments to governments on a country-by-country and project-by-project basis in advance of any mandatory requirements to do so.

This year, we have prepared 'Our payments to governments' on pages 12 to 17 in accordance with the UK Regulations which implement the EU Accounting Directive, and which is now a mandatory report. We also support the Australian Voluntary Tax Transparency Code with which this Report complies. In addition, the disclosures in this report are in line with the UK Large Business tax compliance proposals.

BHP Billiton's transparency progress



Our perspective on voluntary and mandatory disclosure

We support the establishment of a globally consistent regulatory disclosure framework, including equivalency provisions between jurisdictions. This would create a consistent basis for companies to disclose payments to governments, minimise compliance costs and facilitate ease of comparison between jurisdictions, regardless of the country of operation or industry.

While there has been development of voluntary and mandatory disclosure initiatives in a number of jurisdictions in recent years, BHP Billiton is concerned by the considerable policy uncertainty that remains as to whether a globally consistent disclosure framework will emerge from these multiple initiatives.

It is in the interests of all stakeholders that there is ultimately a globally consistent disclosure framework. To this end, BHP Billiton will continue to engage with governments and regulators in relevant jurisdictions.

Our approach to tax

Our approach to tax is underpinned by our global tax principles that have been reviewed and endorsed by the Risk and Audit Committee of the Board of BHP Billiton. We have established six principles that govern our global approach to tax. These are set out below with additional explanation.

Transparency	We are transparent about the taxes and royalties that we pay to governments because we believe that openness allows our shareholders, employees, contractors, partners, customers and communities to understand the contribution we make and have a greater ability to assess the integrity of the tax systems in the countries in which we operate.
Corporate citizenship	We act with integrity when engaging with revenue authorities to support positive and sustainable relationships. Where possible, for the purposes of obtaining certainty of our tax positions, we engage with revenue authorities on a real-time basis regarding the application of the tax law and to identify and resolve any disagreements on a timely basis.
Risk management and governance	We are committed to strong governance. We seek to identify, assess, control and report tax risks in accordance with our global risk management framework. Risks identified as material are reported to the Risk and Audit Committee. We have internal standards which clearly set out our approach to tax planning, the level of tax risk that the Group is prepared to accept and escalation points and procedures. We have an adequately resourced Tax function staffed with appropriately qualified team members. The approval of the Tax function is required in the planning, implementation and documentation for all business or share acquisitions and disposals, corporate restructures, cross-border financing and trading arrangements and significant business transactions.
Business rationale	Our transactions have proper commercial purposes and economic rationale. We locate business activities where value is optimally created. We seek to have a tax charge that contributes to superior business performance and delivers long-term shareholder value. Accordingly, we do not engage in aggressive tax planning.
Compliance	We respect and comply with the laws of the jurisdictions in which we operate. We meet all of our tax compliance obligations on time. Our tax obligations include pricing transactions in our global value chain according to where value is created, and economic activity occurs, in compliance with the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) guidelines, and based on the arm's length principle. We conduct annual review and assurance over our compliance obligations.
Advocating reform	We support simple, stable and competitive tax rules and the principle that the taxing rights of countries should be commensurate with where the economic activity occurs. We engage in the reform process of international tax rules (including transfer pricing) and local tax rules in the jurisdictions in which we operate. We do this because we believe that tax systems should be effective, efficient and competitive, in order to support economic growth, job creation and long-term sustainable tax contributions.

Approach to transparency and tax continued

Current international tax policy debate

Public interest in the integrity of tax regimes globally and the contribution that multinational companies make to the countries in which they operate has significantly increased. This has led to initiatives such as the OECD's Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) action plan and international policy debates regarding the use of companies in 'tax haven' jurisdictions.

BHP Billiton aims to constructively contribute to these debates and seeks to be an industry and global leader in our level of public disclosure, to foster an informed public policy debate on these issues.

We support the introduction of public disclosure requirements relating to beneficial ownership (the ultimate holder of the benefits of ownership of the company). This is because disclosure of beneficial ownership is an important element in ensuring assets and income are fully disclosed to relevant regulatory bodies, including revenue authorities, to promote compliance with taxation laws. In addition, consistent with the BEPS action plan, we support a country's taxing rights being aligned with the value that is created and the activities undertaken in that country.

Low-tax jurisdictions

The BHP Billiton Group currently includes 10 subsidiary companies that are incorporated in low-tax jurisdictions. Details of each of these companies are provided below.

In identifying 'low-tax' jurisdictions, we have used the 'tax haven' countries identified by the European Commissioner in June 2015. Further details are provided in the Glossary.

Name	Incorporation		Income taxed in another country	Nature of activities ⁽²⁾
	Jurisdiction	Year		
BHP Billiton Australia UK Finance Limited	British Virgin Islands	2005	UK ⁽¹⁾	Dormant (liquidation planned)
BHP Billiton UK Holdings Limited	British Virgin Islands ⁽³⁾	2004	UK ⁽¹⁾	Holding company
BHP Billiton UK Investments Limited	British Virgin Islands ⁽³⁾	2004	UK ⁽¹⁾	Holding company
Stein Insurance Company Limited	Guernsey	1991	UK up until 30 June 2013 ⁽⁴⁾	Insurance
Global BHP Copper Ltd	Cayman Islands	1994	US ⁽⁵⁾	Holding company (legacy)
RAL Cayman Inc	Cayman Islands	1986	-	Holding company (legacy)
Riocerro Inc	Cayman Islands	1991	-	Holding company (legacy)
Riochile Inc	Cayman Islands	1991	-	Holding company (legacy)
Mercona International S.A.	Panama	1953	-	Dormant (liquidation planned)
BHP Petroleum (Tankers) Limited	Bermuda	1990	Australia ⁽¹⁾	Ownership of LNG Tankers

(1) These companies are tax resident in either the UK or Australia, and have been since incorporation. This means that all their worldwide income is subject to taxation in the UK or Australia at the normal corporate tax rates as the income is earned (not when it is repatriated).

(2) Holding companies hold shares in other subsidiary companies. Legacy holding companies joined the Group through historic broader acquisitions.

(3) The incorporation of these holding companies in the British Virgin Islands at that time provided greater flexibility in relation to the payment of distributions for corporations law purposes.

(4) The income of Stein Insurance Company Limited was taxed under the UK controlled foreign company rules until 30 June 2013 when those rules changed. Further details regarding Stein Insurance Company are included in the 'Other related party transactions' section below.

(5) This company is subject to taxation under the United States controlled foreign company (CFC) rules. In FY2015, all of its income was subject to taxation in the United States as the income was earned (not when it was repatriated). This will be the case for FY2016 as well.

Of the 10 companies incorporated in low-tax jurisdictions, close to 100 per cent of the income of five of these companies is taxed in another jurisdiction (United Kingdom, Australia or United States). In addition, all of the subsidiary companies of the BHP Billiton Group are subject to the controlled foreign company tax rules of Australia or the United Kingdom. These rules tax passive income, such as interest income, or sales income that has a connection with Australia.

We consistently review our Group structure with a view to liquidating any subsidiary companies that are dormant or not otherwise required. In accordance with this practice, two of these 10 subsidiary companies incorporated in low-tax jurisdictions are planned for liquidation. All remaining companies continue to be assessed as to whether it is practicable to liquidate them, or alternatively migrate their tax residency to another country.

Assurance regimes

We act with integrity when engaging with revenue authorities to support positive and sustainable relationships and we are subject to a number of assurance regimes globally in relation to our tax affairs.

For the purposes of obtaining certainty of our tax positions, we will seek to enter into instruments such as Advance Pricing Agreements (APAs) to agree the pricing of intra-group transactions. We have no APAs currently in place. We are in negotiations with three revenue authorities, the Australian Tax Office (ATO), United States Internal Revenue Service (IRS) and Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC) in the United Kingdom for the purposes of entering into APAs in relation to our intra-group service charges.

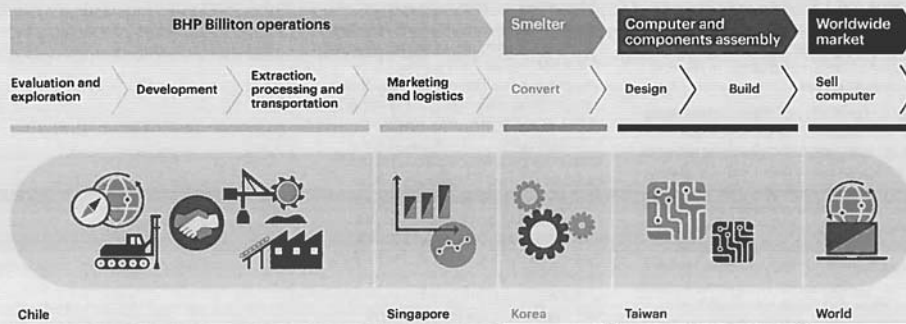
We have been given risk ratings by revenue authorities in two of the jurisdictions in which we operate. These comprise: Australia 'Key Taxpayer' risk rating and United Kingdom 'inherent moderate risk' and behavioural 'low risk' business risk review ratings. These ratings categorise taxpayers according to risk. For example, 'Key Taxpayer' in Australia means those taxpayers where the consequences of potential non-compliance is higher (in terms of dollars, relative influence, impact on community confidence) and the likelihood of adopting a tax position that the ATO disagrees with (as evidenced by behaviour, approach to business activities, governance and compliance with tax laws) is lower. Higher Risk Taxpayers are those taxpayers where the consequences and the likelihood of non-compliance are higher.

In Australia, 'Key Taxpayer' is the lowest risk rating BHP Billiton can achieve given our scale. In the United Kingdom, 'moderate risk' is the lowest inherent risk rating that BHP Billiton can achieve given our scale; 'low' behavioural risk rating is the lowest possible.

These risk ratings are reflective of our approach to tax, in particular, not engaging in aggressive tax planning and being open and transparent in our dealings with revenue authorities.

Global value chain

Creating value through our global value chain



We create value for both our shareholders and the broader community through the activities performed at each step in our value chain. Value is generated through creating jobs, purchasing goods/services, paying taxes and royalties, making other payments to governments and the contributions (such as donations) we make to our host communities. An example of our value chain in operation is shown above.

BHP Billiton makes significant investments throughout each phase of the value chain. During each phase, we are faced with a range of financial, technical, operating and market risks.

We support the principle that a country's taxing rights should be aligned with the value that is created and the activities undertaken in that country. Accordingly, we price commodities and charges across our global value chain as if they were between independent, unrelated parties.

Marketing
Marketing is an independent core business of BHP Billiton. It is the link between BHP Billiton's global operations and our global customers. Our Marketing businesses are located to be close to our customers. As Asia accounts for 72 per cent of our revenue, the Marketing business for global minerals is headquartered in Singapore and for proximity to oil and gas markets, headquartered in Houston for petroleum. Marketing employs approximately 300 people globally, with 50 per cent of these in Singapore. Other smaller offices are strategically located around the globe.

Our Marketing operations are run as independent businesses because this enables us to most effectively find markets for our commodities, maximise sales pricing and coordinate logistics to deliver the commodities to our customers. For example, in FY2016, our Marketing businesses chartered 1,400 ships representing some seven per cent of dry seaborne bulk volumes. In addition, centralising our Marketing businesses enables us to bring together in one regional location the expertise we need to understand and analyse the markets and the needs of our customers.

Our Marketing businesses add value to our Company and consequently to our shareholders and the countries in which

we operate, by ensuring we receive the maximum price for our commodities. For instance, the Singapore Marketing team realised the price we received for Australian iron ore did not reflect the lower cost of delivery into Asia when compared to other producing nations, such as Brazil. Put simply, Australian iron ore was undervalued. The Marketing team responded by creating a pricing mechanism that reflected the full value of Australian iron ore – effectively changing the way iron ore was priced globally. By ensuring Australian iron ore was properly valued by the market, this innovation not only incentivised greater investment in Australia, we estimate it has generated over US\$10 billion in additional taxes and royalties for Australian governments.

The pricing that our Marketing businesses charge our operations is in line with the risks and activities undertaken and the value added. Our Marketing businesses sell commodities on behalf of third parties as well as our own commodities. Charges to our operations are consistent with what our Marketing businesses charge third parties to market their commodities and equally what we expect we would have to pay an external marketing business to market our commodities for us. This is the approach taken in the OECD guidelines.

In relative terms, our Marketing profits are small compared with the profits made in Australia from the Australian operations. For example, in FY2016, our main Singapore Marketing entity made profits of US\$445 million (referable to our global operations), representing approximately 10 per cent of profits made in Australia by our Australian operations.

Taxation – Singapore

The Singapore Government has granted BHP Billiton a tax incentive for its marketing activities. In 2016, this tax incentive applied to all of the income made by the Singapore marketing entity.

Taxation – Australia

All the profits made in Australia from the production of commodities are taxed in Australia at the normal Australian corporate tax rate. Also, BHP Billiton pays royalties in Australia in relation to its Australian commodities. Since 2007, BHP Billiton has paid A\$65 billion in taxes and royalties in Australia.

In addition, around 58 per cent of the profits made by our Singapore Marketing business from the sale of our Australian commodities are taxed in Australia, at the normal corporate tax rate, under the Controlled Foreign Company rules. This is because our Singapore Marketing entity is ultimately owned 58 per cent from Australia and 42 per cent owned from the United Kingdom (which reflects the relative values at the time the Dual Listed Company structure was created). The 42 per cent share of the profits, although fully within the scope of the Controlled Foreign Company rules, are not taxed in the United Kingdom due to the particular operation of those rules.

Given the size, geographic scope and complexity of our operations and, at times, uncertainty regarding the application of taxation laws, we have occasional disagreements with tax authorities over the amount of taxes to be paid. In this respect, BHP Billiton is no different from other large and complex corporations.

For instance, we have a current dispute with the Australian Taxation Office (ATO) over the amount of taxes payable as a result of sales of Australian commodities to our Singapore Marketing business

dating back to FY2003. The dispute relates to the price at which Australian commodities are sold. It is a valuation issue and does not involve tax avoidance.

We previously stated that we received amended assessments relating to this transfer pricing dispute for FY2003 to FY2008 of A\$362 million (inclusive of interest and penalties). At that time, we disclosed that the ATO was also auditing FY2009 to FY2013. Since then, that audit has been completed and amended assessments have been received for these years totalling A\$537 million (inclusive of interest and penalties). In accordance with the ATO's normal practice, BHP Billiton has made partial payments for all these amended assessments of A\$276 million (representing 50 per cent of the primary tax). Interest continues to accrue on the unpaid portion.

In addition, this valuation dispute is relevant for computing Minerals Resource Rent Tax (MRRT). We have received an amended assessment totalling A\$117 million for FY2013 relating to MRRT. We made a partial payment in July 2016 of A\$52 million being 50 per cent of the primary tax in dispute.

BHP Billiton does not agree with the ATO's position. Consequently, we have objected to all of the amended assessments and intend to continue to defend our position, including by initiating court action if necessary.

While the assessments received from the ATO (A\$1,016 million in aggregate, of which A\$661 million is primary tax) are significant, the dispute spans an 11-year period (FY2003 to FY2013) and the primary tax in dispute represents less than two per cent of the taxes and royalties paid in Australia over that period.

Other related party transactions

Consistent with our commitment to transparency, we have voluntarily included information below about other material transactions between companies in the BHP Billiton Group.

We disclose our material transactions through the lodgement of our tax returns and other disclosures to revenue authorities. For example, in Australia, as part of our corporate tax returns,

we lodge detailed International Dealings Schedules, which quantify, by type, the transactions between the entities of our Australian tax consolidated groups and offshore related parties.

Guernsey insurance company

BHP Billiton has an internal self-insurance company incorporated in Guernsey (Stein Insurance Company Limited), which provides insurance to our global portfolio of 12 core operated assets and our Marketing businesses. The risks insured are primarily property related. We choose to self-insure these risks because it makes economic sense to do so.

Our assets and Marketing businesses pay annual premiums to the insurance company and receive insurance monies for insured losses suffered. For example, in Australia, in FY2016, Olympic Dam received insurance monies (US\$185 million) in respect of the Svedala Mill failure. These insurance monies were fully taxable in Australia.

The insurance company is located in Guernsey because of the expertise available, lower capital requirements and strong regulatory rules compared with other jurisdictions. Over the last three years, Stein Insurance Company Limited has made profits, on average, of approximately US\$90 million per annum.

Financing

BHP Billiton's Treasury function is located in London and Melbourne. BHP Billiton companies that are tax resident in the United Kingdom, United States and Australia provide financing across the Group at market rates. Any income, including interest received by the BHP Billiton financing companies, is subject to tax in the United Kingdom, United States and Australia at normal corporate tax rates.

Intra-group administration and technology

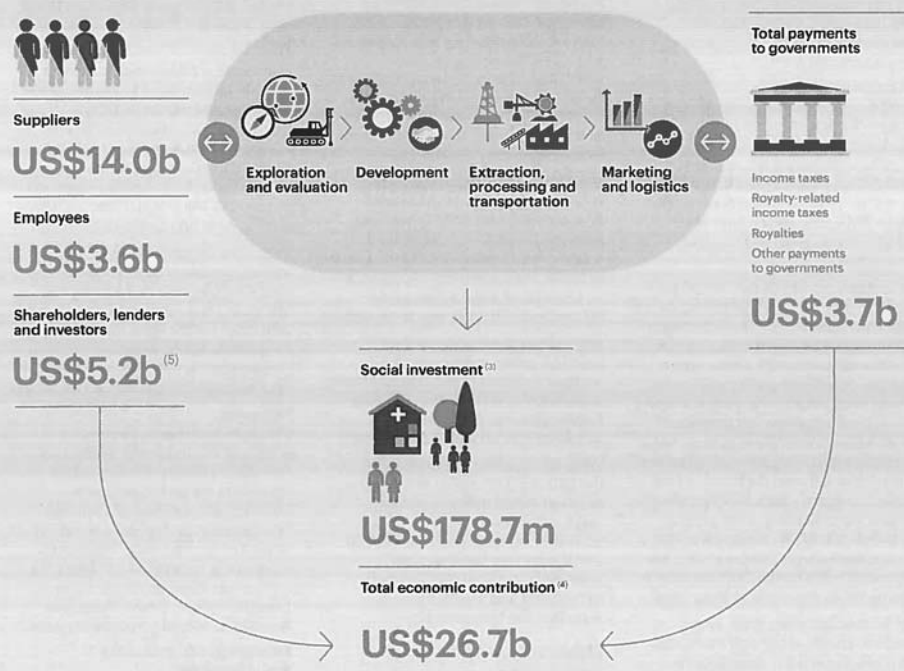
BHP Billiton is a globally integrated group, with people frequently working together across geographies. This involves entities within the Group providing services to each other. For example, when our Group Functions in Australia provide support to our businesses, the businesses are charged a service fee. Our key jurisdictions that charge these service fees are Australia, USA, UK and Singapore.

Our broader contribution

The diagram below illustrates the total economic contribution we make around the world. In FY2016, this amounted to US\$26.7 billion.

Our host communities can expect BHP Billiton to make a contribution to sustainable development through our core business. We believe we also have a responsibility, in line with *Our BHP Billiton Charter* values, to acknowledge our host communities through our voluntary social investment. To do this, we voluntarily invest⁽¹⁾ one per cent of our pre-tax profit in community programs (calculated on the average of the previous three years' pre-tax profit). During FY2016, our voluntary social investment totalled US\$178.7 million⁽²⁾, comprising US\$123.7 million of cash towards community development programs and administrative costs and a US\$55 million contribution to the BHP Billiton Foundation (a US-based charity).

BHP Billiton's FY2016 total economic contribution⁽⁴⁾



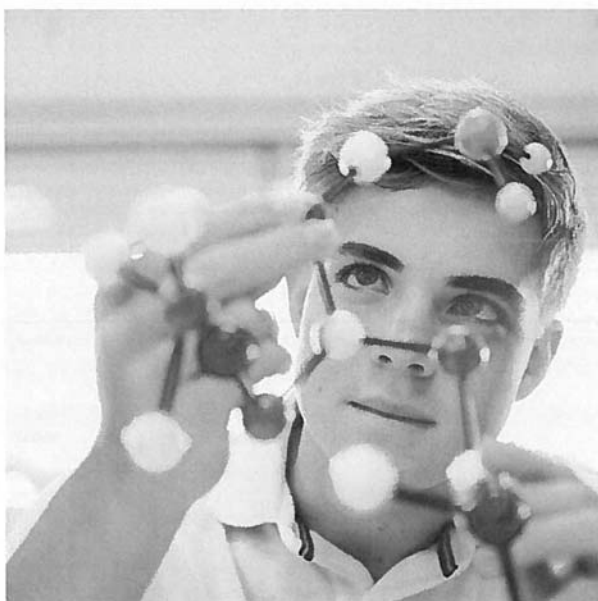
(1) Defined as voluntary company expenditure for social programs and environmental programs with net social benefit.

(2) Includes payments made by equity accounted investments.

(3) Community contribution includes cash and administrative costs (US\$123.7 million) and funds transferred to the BHP Billiton Foundation (US\$55 million). Includes payments made by equity accounted investments.

(4) The total economic contribution made during FY2016 of US\$26.7 billion is determined by combining total payments to governments of US\$3.7 billion (determined on a cash paid basis), payments to suppliers of US\$14.0 billion, employee expenses of US\$3.6 billion, distributions to shareholders and investors of US\$5.2 billion (determined on an accruals basis) and community contribution of US\$178.7 million.

(5) Shareholders and investors includes US\$4.2 billion of dividends attributable to members of the BHP Billiton Group and US\$1.0 billion of interest expense.



Community contribution

We voluntarily invest in three ways:

Through matched giving

We encourage employees who are active citizens in their communities to support local charitable organisations. Our global Matched Giving Program recognises the contribution of our employees by matching their personal financial donations up to a specific cap. In FY2016, more than 7,500 of our employees participated in the Matched Giving Program. Employee contributions benefited 768 not-for-profit organisations, which received US\$7.3 million as part of the program.

Locally through our assets

Our community development programs aim to improve the quality of life for people in our host communities and contribute to the development of thriving and resilient regions. These programs are designed and delivered locally, where our community specialists best understand the stakeholders, operating contexts, community risks, resources and needs.

Globally by contributing to the BHP Billiton Foundation

The BHP Billiton Foundation is a US-based charity that we support through voluntary social investment. The work of the Foundation complements and goes beyond what the Company can achieve directly, by contributing to critical sustainable development challenges.

The Foundation partners with international institutions, not-for-profit and non-government organisations to make an appreciable difference to global sustainability challenges over time, focusing on three key areas:

- natural resource governance;
- environmental resilience;
- educational equity.

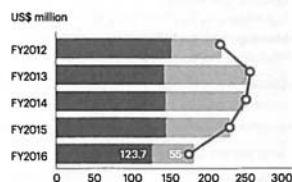
The Foundation contributes to improving the quality of life for people living in regions and countries where the Company has a business interest and in other regions of the world as the Foundation may independently select.

Matched giving FY2016

US\$7.3m
in contributions



Social investment target ⁽¹⁾⁽²⁾



- Cash expenditures
- Contributions to the BHP Billiton supported charities
- Target

- (1) The expenditures represent BHP Billiton's equity share for both operated and non-operated joint venture operations.
(2) Cash expenditures exclude expenditures from foundations and trusts.

Our payments to governments

Payments made by country and level of government

Taxes paid by classification and country are presented in this section and have been prepared on the basis set out in the 'Basis of report preparation' section of this Report. BHP Billiton has prepared the following Report on payments to governments in accordance with the UK Regulations. Our Report addresses BHP Billiton's reporting obligations under DTR 4.3A of the Financial Conduct Authority's Disclosure Guidance and Transparency Rules. The 'Basis of preparation' and 'Glossary' contain information about the content of our Report and form part of our Report.

US\$ millions	Corporate income taxes	Royalty-related income taxes	Taxes levied on production	Total taxes paid
Total payments to governments	1,219.9	424.7	160.2	1,804.8
Algeria⁽¹⁾	-	-	-	-
Government of Algeria	-	-	-	-
Australia⁽²⁾	634.7	333.7	35.3	1,003.7
Government of Australia	634.7	333.7	35.3	1,003.7
State of Western Australia	-	-	-	-
Town of Port Hedland (Western Australia)	-	-	-	-
Shire of East Pilbara (Western Australia)	-	-	-	-
Shire of Ashburton (Western Australia)	-	-	-	-
Shire of Wiluna (Western Australia)	-	-	-	-
Shire of Leonora (Western Australia)	-	-	-	-
Shire of Meekatharra (Western Australia)	-	-	-	-
State of Queensland	-	-	-	-
Isaac Regional Council (Queensland)	-	-	-	-
Mackay Regional Council (Queensland)	-	-	-	-
State of New South Wales	-	-	-	-
Shire of Muswellbrook (New South Wales)	-	-	-	-
State of South Australia	-	-	-	-
State of Victoria	-	-	-	-
Central Highlands Regional Council	-	-	-	-
Brazil	9.2	-	0.4	9.6
Government of Brazil	9.2	-	0.4	9.6
Canada	9.6	-	-	9.6
Government of Canada	9.6	-	-	9.6
Government of Saskatchewan	-	-	-	-
Rural Municipality of Leroy (Saskatchewan)	-	-	-	-
Rural Municipality of Prairie Rose (Saskatchewan)	-	-	-	-
Government of Ontario	-	-	-	-
Government of Quebec	-	-	-	-
Chile⁽³⁾	488.5	88.0	-	576.5
Government of Chile	488.5	88.0	-	576.5
Municipalidad De Pozo Almonte	-	-	-	-
Municipalidad De Sierra Gorda	-	-	-	-
Municipalidad De Antofagasta	-	-	-	-
China	0.3	-	-	0.3
China Tax Bureau	0.3	-	-	0.3
India	(0.2)	-	-	(0.2)
Government of India	(0.2)	-	-	(0.2)
Indonesia	-	-	-	-
Government of Indonesia	-	-	-	-
Japan	1.1	-	-	1.1
Government of Japan	1.1	-	-	1.1

(1) Production entitlements of 1.0 million barrels of oil equivalent (boe) paid in-kind.

(2) The corporate income tax paid in Australia in FY2016 was US\$634.7 million. This comprised corporate income tax instalments of US\$1,029 million paid and payments of US\$135 million in relation to disputed amended assessments for prior years, with US\$529 million refunds received from prior years. These refunds relate to overpayments of income tax instalments in FY2015 and changes to tax positions for prior years as a result of updated information.

(3) Income and mining taxes are paid in Chile on a calendar year basis. However, for the purpose of this Report, taxes paid are included for BHP Billiton's financial year (1 July 2015 to 30 June 2016). For reference, income tax and specific tax on mining activities paid by Escondida and Pampa Norte for CY2015 amount to US\$712.0 million and US\$84.9 million respectively. Refunds of US\$83.5 million were received during FY2016 primarily in relation to CY2015 and were included in the FY2016 net corporate income taxes paid to Chile of US\$488.5 million.

Royalties	Production entitlements	Fees	Payments for infrastructure improvements	Total payments as defined by the UK Regulations	Other payments	Total payments to governments
1,484.9	81.2	113.2	24.5	3,508.6	230.4	3,739.0
-	45.0	-	-	45.0	-	45.0
-	45.0	-	-	45.0	-	45.0
1,300.8	-	22.1	1.6	2,328.2	192.9	2,521.1
100.0	-	1.0	-	1,104.7	27.7	1,132.4
753.0	-	8.4	1.6	763.0	90.4	853.4
-	-	3.1	-	3.1	2.8	5.9
-	-	0.1	-	0.1	2.6	2.7
-	-	-	-	-	0.3	0.3
-	-	-	-	-	1.2	1.2
-	-	-	-	-	0.7	0.7
-	-	-	-	-	0.1	0.1
333.9	-	5.7	-	339.6	24.5	364.1
-	-	-	-	-	8.7	8.7
-	-	-	-	-	0.5	0.5
62.7	-	2.8	-	65.5	8.8	74.3
-	-	0.1	-	0.1	1.0	1.1
51.2	-	0.9	-	52.1	12.9	65.0
-	-	-	-	-	7.4	7.4
-	-	-	-	-	3.3	3.3
-	-	-	-	9.6	4.4	14.0
-	-	-	-	9.6	4.4	14.0
-	-	8.6	22.9	41.1	3.1	44.2
-	-	0.1	-	9.7	0.4	10.1
-	-	8.2	18.6	26.8	0.1	26.9
-	-	0.1	4.0	4.1	2.6	6.7
-	-	-	0.3	0.3	-	0.3
-	-	0.1	-	0.1	-	0.1
-	-	0.1	-	0.1	-	0.1
-	-	10.5	-	587.0	9.6	596.6
-	-	10.5	-	587.0	8.7	595.7
-	-	-	-	-	0.1	0.1
-	-	-	-	-	0.3	0.3
-	-	-	-	-	0.5	0.5
-	-	-	-	0.3	-	0.3
-	-	-	-	0.3	-	0.3
-	-	4.5	-	4.3	-	4.3
-	-	4.5	-	4.3	-	4.3
3.8	-	1.3	-	5.1	4.6	9.7
3.8	-	1.3	-	5.1	4.6	9.7
-	-	-	-	1.1	-	1.1
-	-	-	-	1.1	-	1.1

Our payments to governments continued

Payments made by country and level of government continued

US\$ millions	Corporate income taxes	Royalty-related income taxes	Taxes levied on production	Total taxes paid
Pakistan	16.0	-	-	16.0
Government of Pakistan	16.0	-	-	16.0
Peru	9.5	-	-	9.5
Republica Del Peru	9.5	-	-	9.5
South Korea	0.2	-	-	0.2
Government of South Korea	0.2	-	-	0.2
Singapore	7.5	-	-	7.5
Government of Singapore	7.5	-	-	7.5
Switzerland	2.4	-	-	2.4
Government of Switzerland	2.4	-	-	2.4
Trinidad and Tobago ⁽⁴⁾	-	-	-	-
Government of the Republic of Trinidad and Tobago	-	-	-	-
United Kingdom ⁽⁵⁾	(17.6)	3.0	-	(14.6)
Government of United Kingdom	(17.6)	3.0	-	(14.6)
City of Westminster	-	-	-	-
United States of America	58.7	-	124.5	183.2
Government of United States	43.6	-	-	43.6
State of Texas	13.0	-	89.6	102.6
State of Louisiana	-	-	26.2	26.2
State of Arkansas	-	-	5.4	5.4
State of New Mexico	2.1	-	3.3	5.4
State of Arizona	-	-	-	-
Commissioner of the Texas General Land Office	-	-	-	-
Navajo Nation Council	-	-	-	-

(4) Production entitlements of 0.9 million boe paid in-kind.

(5) Net negative amounts paid to United Kingdom of US\$9.6 million comprise US\$24.4 million of refunds offset by taxes and other amounts paid of US\$14.8 million. The refunds comprise almost entirely of US\$23.6 million received in FY2016 in respect of corporate income taxes paid for the years FY2001 to FY2010. Corporate income taxes due and paid in respect of those years was approximately US\$1.4 billion.

Royalties	Production entitlements	Fees	Payments for infrastructure improvements	Total payments as defined by the UK Regulations	Other payments	Total payments to governments
2.2	-	-	-	18.2	-	18.2
2.2	-	-	-	18.2	-	18.2
-	-	2.3	-	11.8	-	11.8
-	-	2.3	-	11.8	-	11.8
-	-	-	-	0.2	-	0.2
-	-	-	-	0.2	-	0.2
-	-	-	-	7.5	-	7.5
-	-	-	-	7.5	-	7.5
-	-	-	-	2.4	-	2.4
-	-	-	-	2.4	-	2.4
-	36.2	14.9	-	51.1	-	51.1
-	36.2	14.9	-	51.1	-	51.1
-	-	-	-	(14.6)	5.0	(9.6)
-	-	-	-	(14.6)	1.7	(12.9)
-	-	-	-	-	3.3	3.3
178.1	-	49.0	-	410.3	10.8	421.1
142.2	-	44.3	-	230.1	4.9	235.0
32.0	-	-	-	134.6	-	134.6
2.2	-	-	-	28.4	5.9	34.3
0.5	-	-	-	5.9	-	5.9
0.1	-	0.1	-	5.6	-	5.6
-	-	0.7	-	0.7	-	0.7
-	-	3.9	-	3.9	-	3.9
1.1	-	-	-	1.1	-	1.1

Our payments to governments continued

Payments made on a project-by-project basis

Taxes paid by classification and project are presented in this section and have been prepared on the basis set out in the 'Basis of report preparation' section of this Report.

US\$ millions	Corporate income taxes	Royalty-related income taxes	Taxes levied on production	Total taxes paid
Total payments to governments	1,219.9	424.7	160.2	1,804.8
Petroleum	177.4	336.7	156.9	671.0
Australia Production Unit – Western Australia	0.4	172.6	-	173.0
Australia Production Unit – Victoria	6.5	17.7	-	24.2
Bass Strait	73.1	143.4	-	216.5
North West Shelf	232.7	-	35.3	268.0
Gulf of Mexico	13.1	-	-	13.1
Onshore US (Fayetteville)	2.8	-	5.4	8.2
Onshore US (Haynesville)	-	-	26.2	26.2
Onshore US (Permian Basin, Eagle Ford)	-	-	89.6	89.6
Trinidad and Tobago Production Unit ⁽¹⁾	-	-	-	-
Algeria Joint Interest Unit ⁽²⁾	-	-	-	-
UK Production Unit ⁽³⁾	(19.9)	3.0	-	(16.9)
Head Office – BHP Petroleum (Pakistan) Pty. Ltd.	12.5	-	-	12.5
Head Office – BHP Billiton Petroleum International Pty. Ltd. ⁽⁴⁾	(157.1)	-	-	(157.1)
Head Office – BHP Billiton Brasil Investimentos Ltda.	0.7	-	0.4	1.1
Closed Mines	9.1	-	-	9.1
Pakistan Production Unit (divested)	3.5	-	-	3.5
Copper	436.4	88.0	-	524.4
Escondida	439.9	88.0	-	527.9
Pampa Norte	60.2	-	-	60.2
Olympic Dam ⁽⁴⁾	(78.1)	-	-	(78.1)
Head Office – BHP Chile Inc.	4.9	-	-	4.9
Head Office – RAL Cayman Inc.	9.5	-	-	9.5
Iron Ore	984.1	-	-	984.1
Western Australia Iron Ore	975.6	-	-	975.6
Head Office – BHP Billiton Brasil Ltda	8.5	-	-	8.5
Coal	(57.6)	-	3.3	(54.3)
Queensland Coal ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	(73.0)	-	-	(73.0)
New Mexico	14.3	-	3.3	17.6
New South Wales Energy Coal	-	-	-	-
IndoMet	-	-	-	-
Head Office – BHP Billiton MetCoal Holdings Pty Ltd	1.1	-	-	1.1
Group & Unallocated	(320.4)	-	-	(320.4)
Corporate Head Office ⁽⁴⁾	(304.5)	-	-	(304.5)
Marketing Offices	13.5	-	-	13.5
Nickel West ⁽⁴⁾	(29.9)	-	-	(29.9)
Potash	0.5	-	-	0.5

(1) Production entitlements of 0.9 million boe paid in-kind.

(2) Production entitlements of 1.0 million boe paid in-kind.

(3) Net negative amounts paid in relation to the UK Production Unit of US\$16.9 million comprise US\$24.4 million of refunds offset by taxes paid of US\$7.5 million. The refunds comprise almost entirely of US\$23.6 million received in FY2016 in respect of corporate taxes paid for the years FY2001 to FY2010. Corporate income taxes due and paid in respect of those years was approximately US\$1.4 billion.

(4) The corporate income tax amount does not represent a refund from a government. Instead, it represents the allocation of the Australian corporate income tax payment among members of the Australian tax consolidation group. For further information, refer to 'Basis of report preparation' section.

(5) Royalties, fees and other payments made by BHP Billiton Mitsubishi Alliance Coal Operations Pty Ltd have been included in total payments to the extent of BHP Billiton's ownership of the operating entity, being 50%.

Royalties	Production entitlements	Fees	Payments for infrastructure improvements	Total payments as defined by the UK Regulations	Other payments	Total payments to governments
1,484.9	81.2	113.2	24.5	3,508.6	230.4	3,739.0
271.1	81.2	67.4	-	1,090.7	13.4	1,104.1
-	-	0.5	-	173.5	4.6	178.1
-	-	-	-	24.2	-	24.2
-	-	-	-	216.5	-	216.5
100.0	-	0.1	-	368.1	-	368.1
134.1	-	42.7	-	189.9	5.0	194.9
0.6	-	-	-	8.8	-	8.8
2.2	-	-	-	28.4	1.5	29.9
32.0	-	3.9	-	125.5	0.1	125.6
-	36.2	14.9	-	51.1	0.3	51.4
-	45.0	4.5	-	49.5	-	49.5
-	-	-	-	(16.9)	-	(16.9)
-	-	-	-	12.5	-	12.5
-	-	-	-	(157.1)	-	(157.1)
-	-	-	-	1.1	1.6	2.7
-	-	0.8	-	9.9	0.3	10.2
2.2	-	-	-	5.7	-	5.7
51.2	-	14.8	-	590.4	23.4	613.8
-	-	5.3	-	533.2	8.5	541.7
-	-	1.5	-	61.7	1.0	62.7
51.2	-	1.2	-	(25.7)	13.8	(11.9)
-	-	6.8	-	11.7	0.1	11.8
-	-	-	-	9.5	-	9.5
743.0	-	9.0	1.6	1,737.7	100.7	1,838.4
743.0	-	9.0	1.6	1,729.2	97.9	1,827.1
-	-	-	-	8.5	2.8	11.3
409.6	-	10.9	-	366.2	58.1	424.3
333.9	-	5.7	-	266.6	38.5	305.1
9.2	-	1.0	-	27.8	4.0	31.8
62.7	-	2.9	-	65.6	10.1	75.7
3.8	-	1.3	-	5.1	4.6	9.7
-	-	-	-	1.1	0.9	2.0
10.0	-	11.1	22.9	(276.4)	34.8	(241.6)
-	-	-	-	(304.5)	15.1	(289.4)
-	-	-	-	13.5	3.8	17.3
10.0	-	2.7	-	(17.2)	13.2	(4.0)
-	-	8.4	22.9	31.8	2.7	34.5

Tax disclosed in our 2016 Financial Statements and reconciliation of taxes paid

Reconciliation of global income tax paid to global income tax expense

The corporate income taxes and royalty-related income taxes presented in 'Our payments to governments', reflect the income taxes and royalty-related taxes paid/refunded as presented in the Consolidated Cash Flow Statement in the BHP Billiton Annual Report 2016. The table below presents a reconciliation of these taxes paid to the Income Tax Expense amount that is presented on an accrual basis in note 5 'Income tax expense' of BHP Billiton's Consolidated Financial Statements.

	2016 US\$M
Income tax and royalty-related taxation paid⁽¹⁾	1,645
Tax refunds relating to prior periods ⁽²⁾	451
Tax to be refunded ⁽³⁾	(116)
Taxes paid in-kind (non-cash) ⁽⁴⁾	81
Other movements ⁽⁵⁾	395
Tax expense in respect of current period taxable income (current tax expense)	2,456
Future tax raising from differences between accounting values and tax values (deferred tax expense)	(3,508)
Total taxation benefit (current and deferred tax benefit)⁽⁶⁾	(1,052)

(1) As disclosed in the 'Our payments to governments' section of this Report as the combined total of corporate income taxes of US\$1,219.9 million and royalty-related income taxes of US\$424.7 million. This comprises all amounts paid and received in FY2016 on a cash basis.

(2) These refunds were in respect of prior periods' tax expense and were received in FY2016. These amounts are included in income tax and royalty-related taxation of \$1,645 million.

(3) These refunds were in respect of FY2016 tax expense but not received. They are not included in income tax and royalty-related taxation of \$1,645 million.

(4) Taxes in-kind include production entitlements of governments delivered and deliverable in respect of current period production.

(5) This primarily relates to global tax matters net of payments made to revenue authorities for disputed amended assessments.

(6) As disclosed in BHP Billiton's Consolidated Income Statement shown in the Annual Report 2016.

There are a number of reasons why the tax paid in any year will not be the same as the tax charge. For instance, tax expense includes amounts for deferred taxation, representing timing differences between the accounting for transactions and when tax becomes due, and amounts for global tax matters.

Deferred tax balances

The composition of the Group's net deferred tax asset and liability recognised in the balance sheet and the deferred tax expense (credited)/charged to the income statement is as follows:

	Deferred tax assets	Deferred tax liabilities	(Credited)/charged to the income statement
	2016 US\$M	2016 US\$M	2016 US\$M
Type of temporary difference			
Depreciation	(3,223)	1,259	(2,282)
Exploration expenditure	656	-	(3)
Employee benefits	342	(6)	56
Closure and rehabilitation	1,711	(177)	36
Resource rent tax	661	1,905	(8)
Other provisions	145	(1)	8
Deferred income	-	(11)	(49)
Deferred charges	(470)	372	62
Investments, including foreign tax credits	1,327	844	(284)
Foreign exchange gains and losses	(77)	156	(310)
Tax-effected losses	5,006	-	(809)
Other	69	(17)	75
Total	6,147	4,324	(3,508)

Global adjusted effective tax rates

The Group's global adjusted effective tax rate, which excludes the influence of exchange rate movements and exceptional items, was 35.8 per cent. The Group's adjusted effective tax rate is reconciled to the statutory effective tax rate below:

	2016		%
	(Loss)/Profit before taxation US\$M	Income tax benefit/(expense) US\$M	
Statutory effective tax rate	(7,259)	1,052	-
Adjusted for:			
Exchange rate movements	-	125	
Exceptional items ⁽¹⁾	9,704	(2,053)	
Adjusted effective tax rate	2,445	(876)	35.8

(1) FY2016: Exceptional items after tax include impairment of Onshore US assets of US\$4,884 million, Samarco Mineração S.A. dam failure of US\$2,197 million and global tax matters of US\$570 million.

The Group's statutory effective tax rate for FY2016 presents as nil because we recognised a total taxation benefit of US\$1.1 billion (including government imposed royalty-related taxation calculated by reference to profits) and a loss before taxation for the period of US\$7.3 billion.

Reconciliation of accounting profit to income tax expense

The net income tax benefit of US\$1,052 million differs to the standard rate of Australian corporate tax as set out below:

	2016 US\$M
Factors affecting income tax expense for the period	
Income tax expense differs to the standard rate of corporate tax as follows:	
Loss before taxation	(7,259)
Tax on loss at Australian prima facie tax rate of 30 per cent	(2,178)
Impact of tax rates applicable outside Australia	(620)
Tax on remitted and unremitted foreign earnings	(376)
Recognition of previously unrecognised tax asset	(36)
Investment and development allowance	(36)
Amounts over provided in prior years	(28)
Tax rate changes	14
Foreign exchange adjustments	125
Tax effect of share of (loss)/profits from equity accounted investments, related impairments and expenses ⁽¹⁾	631
Non-tax-effected operating losses and capital gains	671
Other	536
Income tax benefit	(1,297)
Royalty-related taxation (net of income tax benefit)	245
Total taxation benefit	(1,052)

(1) The (loss)/profits from equity accounted investments, related impairments and expenses is net of income tax. This item removes the prima facie tax effect on such profits, related impairments and expenses.

Basis of report preparation

We have prepared this Report in accordance with the UK Regulations.

Taxes, royalties and other payments to governments are presented in this Report on a cash paid and cash received basis for the year ended 30 June 2016.

This Report includes all such amounts paid and received by BHP Billiton in respect of each of our operations. For our controlled operations, amounts included in our total payments to governments are 100 per cent of the operations' payments to governments. For our joint operations, amounts included in our payments to governments are 100 per cent of the amounts paid by BHP Billiton and, in the case of BHP Billiton Mitsubishi Alliance (BMA), 50 per cent of payments made by the operating entity for BMA in which BHP Billiton has a 50 per cent ownership. For our investments in joint ventures and associates that are equity accounted by BHP Billiton, no amounts have been included in our total payments to governments as BHP Billiton is not the operator and does not make payments on behalf of the operation. For information purposes, payments made by our significant equity accounted investments, Samarco, Cerrejón and Antamina, have been shown on page 2 even though no amounts have been included in our total payments to governments.

Taxes, royalties and other payments, both cash and in-kind (non-cash), to governments, net of refunds, are collectively referred to in this Report as 'Total payments to governments' and include the following payment categories:

Corporate income taxes

Payments to governments based on taxable profits under legislated income tax rules. This also includes payments made to revenue authorities in respect of disputed claims and withholding taxes on dividends and royalties.

Royalty-related income taxes

Payments to governments in relation to profits from the extraction of natural resources, including Petroleum Resource Rent Tax (PRRT) in Australia and Specific Tax on Mining Activities (STMA) in Chile. Royalty-related income taxes are presented as income tax in the Consolidated Income Statement in the BHP Billiton Annual Report 2016.

Taxes levied on production

Payments to governments in relation to crude excise, carbon tax and severance tax on the extraction of natural resources. Taxes levied on production are presented as expenses, not income tax, in the Consolidated Income Statement in the BHP Billiton Annual Report 2016.

Royalties

Payments to governments in relation to revenue or production generated under licence agreements. This also includes payments to revenue authorities in respect of disputed claims. Royalties are presented as expenses, not income tax, in the Consolidated Income Statement in the BHP Billiton Annual Report 2016. Royalty-related income taxes are excluded from Royalties.

Production entitlements

Payments to governments entitled to a share of production under production sharing agreements. Production entitlements are most often paid in-kind. In-kind payments are measured based on the market value of the commodity on the date of delivery to the government.

Fees

Payments to governments in the form of fees typically levied on the initial or ongoing right to use a geographical area for exploration, development and/or production. Includes licence fees, rental fees, entry fees and other payments for licences and/or concessions.

Payments for infrastructure improvements

Payments to governments for the construction of public infrastructure such as roads, bridges and port facilities.

Dividend payments

Payments to governments with ownership interests in specific assets; not payments to governments as holders of ordinary shares in BHP Billiton. There were no dividend payments to governments for the year ended 30 June 2016.

Signature, discovery or production bonuses

Payments to governments upon signing an oil and gas lease, when discovering natural resources, and/or when production has commenced. There were no payments of signature, discovery or production bonuses to governments for the year ended 30 June 2016.

Other payments

Payments to governments under other legislated tax rules such as payroll tax, fringe benefits tax, customs and excise duties, property tax, land tax, stamp duties, and black lung tax. These payments are not specifically required to be disclosed by the UK Regulations.

Excluded amounts

The following are not included in total payments to governments:

Taxes collected

Tax payments made to governments on behalf of our employees.

Indirect taxes

Tax payments made to, or received from, governments in the nature of Sales Tax, Value Added Tax and Goods and Services Tax.

Penalties and interest

Payments to governments resulting from the imposition of penalties, fees or interest.

Other

Any payment, whether made as a single payment or as a series of related payments below US\$100,000 (being a lower amount than the £86,000 threshold set out in the UK Regulations).

Projects

Payments made on a project-by-project basis ('Payments made on a project-by-project basis' section of this Report) present payments by entity when not specifically attributable to a project.

Payments in relation to Corporate Head Office and Marketing Offices have been included in the total payments to governments as defined by the UK Regulations. The payments are not attributable to specific projects. Corporate Head Office and Marketing Offices comprise functional support for the Group that in FY2016 comprises entirely of projects that undertake relevant activities as defined by the UK Regulations.

The 'Payments made on a project-by-project basis' section presents corporate income tax amounts for each project/entity taking into account the effects of tax consolidation in Australia. These include the following:

- Losses from one entity can be offset against taxable income of another entity within the same tax consolidated group.
- Only the head entity of a tax consolidated group is liable to make corporate income tax payments to the Australian Tax Office (ATO).
- Typically, corporate tax groups allocate the aggregate corporate income tax payments made by the head entity to the ATO amongst entities within the Australian tax consolidated group.

In relation to BHP Billiton, the aggregate of all positive and negative allocations to members of the BHP Billiton Australian tax consolidated groups, together with tax payments made by stand-alone Australian entity taxpayers, totals US\$634.7 million in FY2016.

Reporting Currency

All payments to governments on pages 12 to 17 have been reported in US dollars. Payments denominated in currencies other than US dollars are translated for this Report at the exchange rate at the date of the payment.

Glossary

Australian adjusted effective tax rate (corporate tax)

Total Australian corporate income tax expense excluding exceptional items and exchange movements included in taxation expense divided by Profit before taxation and exceptional items.

Australian adjusted effective tax rate (corporate tax) including PRRT and royalties

Total Australian corporate income tax expense and royalty-related income tax expense excluding exceptional items and exchange movements included in taxation expense plus royalty expense divided by Profit before taxation, royalties and exceptional items.

BHP Billiton or the Company

Being both companies in the Dual Listed Company structure, BHP Billiton Limited and BHP Billiton Plc and their subsidiaries.

Current tax expense

The amount of corporate income tax and royalty-related income tax and production entitlements currently payable and attributable to the year, measured at rates enacted or substantively enacted at year-end, together with any adjustment to those taxes payable in respect of previous years.

Deferred tax expense

The amount of corporate income tax and royalty-related income tax and production entitlements attributable to the current year but payable in future years provided using the balance sheet liability method.

Global adjusted effective tax and royalty rate

Total income tax expense excluding exceptional items and exchange movements included in taxation expense plus royalty expense divided by Profit before taxation, royalties and exceptional items.

Global adjusted effective tax rate

Total taxation expense excluding exceptional items and exchange rate movements included in taxation expense divided by Profit before taxation and exceptional items.

Group

BHP Billiton Limited, BHP Billiton Plc and their subsidiaries, being entities controlled by BHP Billiton Limited or BHP Billiton Plc.

Government

Government means any national, regional or local authority of a country, and includes a department, agency or undertaking that is a subsidiary undertaking where the authority is the parent undertaking.

Income tax expense

The total of current tax expense and deferred tax expense.

Low-tax jurisdictions

In classifying which countries are 'low-tax jurisdictions' we have applied the list of so-called 'tax haven' countries released by the European Commissioner on 17 June 2015. This list comprises those so-called 'tax haven' countries that have been included on the list of at least 10 individual countries of the European Union. The countries currently included on this list are: Andorra, Anguilla, Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Bermuda, British Virgin Islands, Brunei, Cayman Islands, Cook Islands, Grenada, Guernsey, Hong Kong, Liberia, Liechtenstein, Maldives, Marshall Islands, Mauritius, Monaco, Montserrat, Nauru, Nieu, Panama, Seychelles, St Kitts and Nevis, St Vincent and the Grenadines, Turks and Caicos, US Virgin Islands, Vanuatu. This list does not include Singapore. We will continue to monitor international developments in this area.

Project

Consistent with the UK Regulations, a project is defined as the operational activities that are governed by a single contract, licence, lease, concession or similar legal agreements and form the basis for payment liabilities with a government. If multiple such agreements are 'substantially interconnected' they may be considered a project. For these purposes 'substantially interconnected' means forming a set of operationally and geographically integrated contracts, licences, leases or concessions or related agreements with substantially similar terms that are signed with a government, giving rise to payment liabilities.

Report

The Report has been prepared for the financial year from 1 July 2015 to 30 June 2016 of BHP Billiton.

UK Regulations

The Reports to Payments to Governments Regulations 2014, as amended by the Reports on Payments to Governments (Amendment) Regulations 2015. The UK Regulations implement the EU Accounting Directive in the United Kingdom.

Independent audit report to the directors of BHP Billiton

Independent Auditor's report

Our opinion

In our opinion, the Total payments to governments of US\$3,739.0 million ('Total payments to governments') as presented in the 'Our payments to governments' section of the BHP Billiton Group's (BHP Billiton) Economic contribution and payments to governments Report 2016 (the 'Report') is prepared, in all material respects, in accordance with the Basis of report preparation set out in the 'Basis of report preparation' section of the Report (the 'Basis of report preparation').

Criteria used as the basis of reporting

The Basis of report preparation contained in the 'Basis of report preparation' section of the Report is of such importance that it is fundamental to your understanding of the Total payments to governments. This has not caused us to modify our opinion.

Basis of conclusion

We performed an audit in order to express an opinion as to whether the Total payments to governments was prepared in accordance with the Basis of report preparation.

We conducted our audit in accordance with Australian Auditing Standards. According to those standards, we must:

- comply with relevant ethical requirements;
- plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the Total payments to governments has been prepared in all material respects in accordance with the Basis of report preparation.

We performed procedures to obtain audit evidence about the Total payments to governments. We used our judgement to select procedures, including our assessment of the risks of material misstatement of the Total payments to governments, whether due to fraud or error.

We do not express an opinion on BHP Billiton's internal controls. However, we do consider relevant internal controls in the design of our audit procedures.

We also evaluate the appropriateness of the Basis of report preparation in relation to the Total payments to governments.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

BHP Billiton's responsibility

BHP Billiton is responsible for:

- the preparation and presentation of the Report;
- establishing a framework in which the Total payments to governments and other related information in the Report has been prepared;
- determining that the framework as set out in the Basis of report preparation meets its needs;
- establishing internal controls and processes that enable the preparation and presentation of the Report that is free from material misstatement, whether due to fraud or error.

Use of this Audit Report

This audit report has been prepared for BHP Billiton in accordance with our engagement letter and is intended solely for the Directors of BHP Billiton.

We disclaim any assumption of responsibility for any reliance on this audit report, or the Report to which it relates, to any person other than the Directors of BHP Billiton, or for any purpose other than that for which it was prepared.

Our independence

In conducting our audit, we have complied with the independence requirements of the Accounting Professional and Ethical Standards Board.



KPMG
Melbourne
8 September 2016

© 2016 KPMG, an Australian partnership and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ('KPMG International'), a Swiss entity. All rights reserved. The KPMG name and logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International. Liability limited by a scheme approved under Professional Standards Legislation.

Corporate Directory

BHP Billiton Group Registered Offices

BHP Billiton Limited

Australia

171 Collins Street
Melbourne VIC 3000
Telephone Australia 1300 55 47 57
Telephone International +61 3 9609 3333
Facsimile +61 3 9609 3015

BHP Billiton Plc

United Kingdom

Neathouse Place
London SW1V 1LH
Telephone +44 20 7802 4000
Facsimile +44 20 7802 4111

Group Company Secretary

Margaret Taylor

Share Registrars and Transfer Offices

Australia

BHP Billiton Limited Registrar
Computershare Investor Services
Pty Limited
Yarra Falls, 452 Johnston Street
Abbotsford VIC 3067
Postal address – GPO Box 2975
Melbourne VIC 3001
Telephone 1300 656 780 (within Australia)
+61 3 9415 4020 (outside Australia)
Facsimile +61 3 9473 2460
Email enquiries:
www.investorcentre.com/bhp

United Kingdom

BHP Billiton Plc Registrar
Computershare Investor Services PLC
The Pavilions, Bridgewater Road
Bristol BS13 8AE
Postal address (for general enquiries) –
The Pavilions, Bridgewater Road
Bristol BS99 6ZZ
Telephone +44 (0) 344 472 7001
Facsimile +44 (0) 370 703 6101
Email enquiries:
www.investorcentre.co.uk/contactus

BHP Billiton Corporate Centres

Chile

Cerro El Plomo 6000
Piso 18
Las Condes 7560623
Santiago
Telephone +56 2 2579 5000
Facsimile +56 2 2207 6517

United States

Our agent for service in the United States
is Maria Isabel Reuter at:
1360 Post Oak Boulevard, Suite 150
Houston, TX 77056-3020
Telephone +1 713 961 8500
Facsimile +1 713 961 8400

Marketing Office

Singapore

10 Marina Boulevard, #50-01
Marina Bay Financial Centre, Tower 2
Singapore 018983
Telephone +65 6421 6000
Facsimile +65 6421 7000

South Africa

BHP Billiton Plc Branch Register
and Transfer Secretary
Computershare Investor Services
(Pty) Limited
70 Marshall Street
Johannesburg 2001
Postal address – PO Box 61051
Marshalltown 2107
Telephone +27 11 373 0033
Facsimile +27 11 688 5217
Email enquiries:
web.queries@computershare.co.za

Holders of shares dematerialised into Strate
should contact their CSDP or stockbroker.

New Zealand

Computershare Investor Services Limited
Level 2/159 Hurstmere Road
Takapuna Auckland 0622
Postal address – Private Bag 92119
Auckland 1142
Telephone +64 9 488 8777
Facsimile +64 9 488 8787

United States

Computershare Trust Company, N.A.
250 Royal Street
Canton, MA 02021
Postal address – PO Box 43078
Providence, RI 02940-3078
Telephone +1 888 404 6340
(toll-free within US)
Facsimile +1 312 601 4331
ADR Depositary, Transfer Agent and Registrar
Citibank Shareholder Services
PO Box 43077
Providence, RI 02940-3077
Telephone +1 781 575 4555 (outside of US)
+1 877 248 4237 (+1-877-CITIADR)
(toll-free within US)
Facsimile +1 201 324 3284
Email enquiries:
citibank@shareholders-online.com
Website: www.citi.com/dr

How to access information on BHP Billiton

BHP Billiton produces a range of publications that can be viewed or downloaded at www.bhpbilliton.com. If you are a shareholder, you can also elect to receive a paper copy of the Annual Report through the Share Registrar (above).

Latest news, Reports and presentations

Company overview (including Our BHP Billiton Charter, structure and governance)

Subscribe to receive news alerts
sent directly to your email address



www.linkedin.com/company/bhp-billiton
www.youtube.com/bhpbilliton
www.twitter.com/bhpbilliton

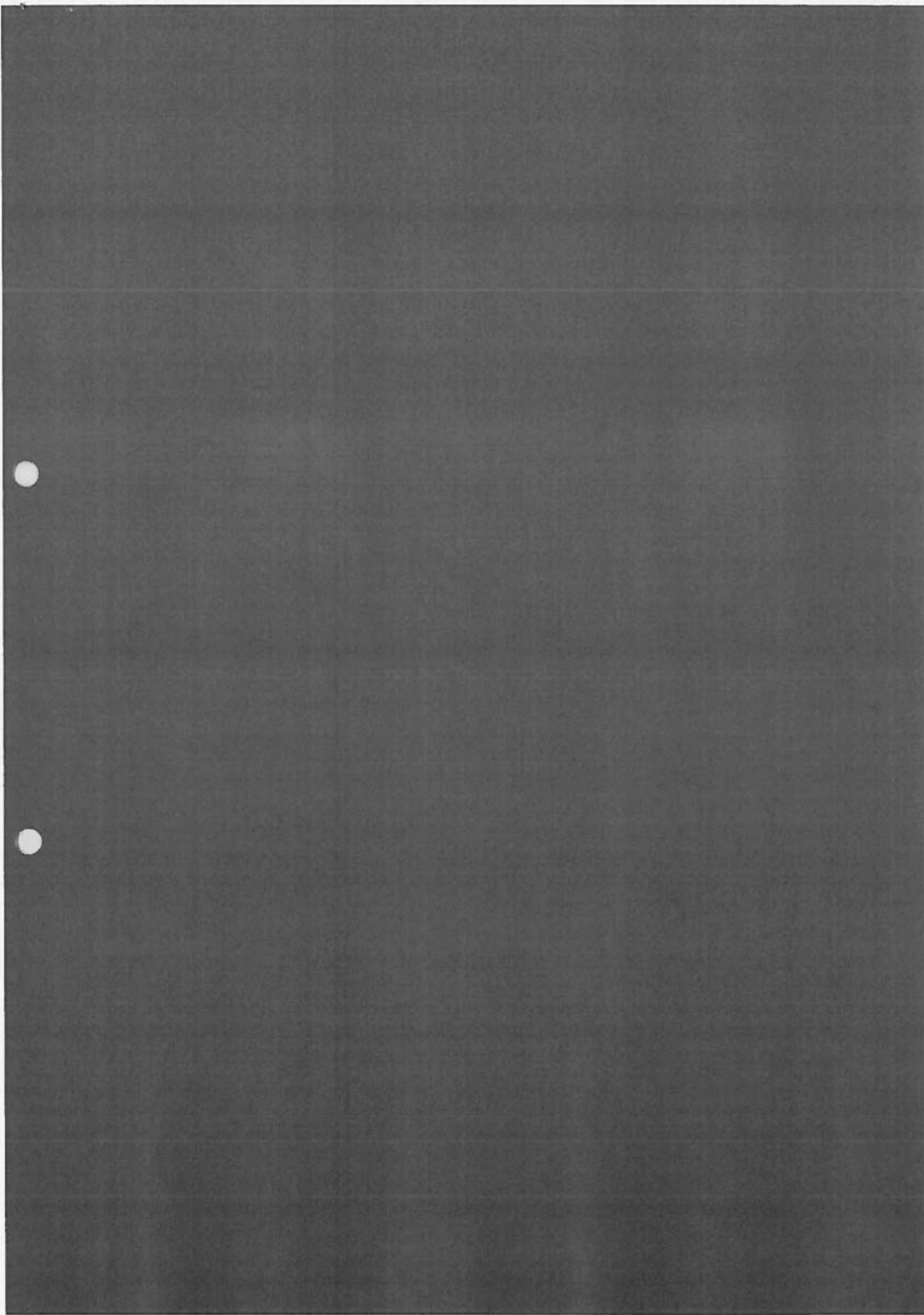


Annual Report
2016



Sustainability
Report 2016







DeNederlandscheBank

EUROSYSTEEM

Informatie detailpagina

[terug naar overzicht \(index.jsp\)](#)

Organisatie

Statutaire naam: Commenda International B.V.

Handelsnaam:

Adres: Claude Debussylaan 46

Plaats: AMSTERDAM

Land: Nederland

Toelichting:

kvk 34332832

Type Trustkantoor

Contactgegevens

Vergunningen

Contactgegevens

Vestigingsadres

Adres:	Plaats:	Land:
Claude Debussylaan 46	AMSTERDAM	Nederland

Postadres

Adres:	Plaats:	Land:
Postbus 79128	AMSTERDAM	Nederland

Vergunningen

Financiële diensten	Activiteit / Branche	Begindatum	Einddatum
Trustkantoren volgens art. 2, 1e lid , Wtt 2004		23-06-2009	

Publicatiedatum : 16-06-2017

© De Nederlandsche Bank

Onderwerp

Suggesties voor Wet toezicht trustkantoren 2018

Datum

27 juni 2017

Ons kenmerk

T027-2055427817-126

Geachte heer Nijboer,

Zoals ik tijdens mijn getuigenverhoor op vrijdag 16 juni jl. voor de Parlementaire ondervragingscommissie fiscale constructies heb aangegeven, voldoet De Nederlandsche Bank (DNB) graag aan uw verzoek om enkele suggesties met uw commissie te delen voor het wetsvoorstel houdende regels met betrekking tot het toezicht op trustkantoren (Wet toezicht trustkantoren 2018). Met deze brief geef ik hier graag invulling aan.

In het verhoor is uitgebreid aan bod gekomen dat DNB er op toeziet dat trustkantoren de integriteitsrisico's, waaronder fiscale risico's, verbonden aan hun dienstverlening, kennen en beheersen. Gelet op de tekortkomingen die DNB daarin ziet en de incidenten die plaatsvinden in de trustsector, is verandering van de sector noodzakelijk. Dankzij versterkt toezicht zijn stappen in de goede richting gezet. Om de voortgang te kunnen behouden, is het nodig dat de sector zelf meer in beweging komt en dat het onderliggend wettelijk kader versterkt wordt.

De Wet toezicht op trustkantoren 2018, die hopelijk zo snel mogelijk naar uw Kamer verzonden zal worden, ziet toe op dat laatste punt. Deze wet biedt DNB namelijk de mogelijkheid om makkelijker vergunningen in te trekken en om – na afkondiging van de Algemene Maatregelen van Bestuur (AMvB) – bepaalde structuren te verbieden. Daarnaast biedt de wet DNB de mogelijkheid om maatregelen ten aanzien van trustkantoren te publiceren. Ook verplicht deze wet trustkantoren tot het hebben van twee bestuurders. DNB benadrukt dat dit een wenselijke en wezenlijke stap vooruit is om het wettelijke kader te versterken en om de sector verder te professionaliseren.

Desalniettemin geeft DNB graag – ook in het licht van uw verhoor – nog enkele overwegingen mee om de Wet toezicht trustkantoren 2018 op een aantal punten aan te passen.

Ten eerste is het wat DNB betreft het overwegen waard om op wetsniveau bepaalde structuren te verbieden die kwetsbaar zijn voor misbruik en/of de klantanonimiteit bevorderen. Wij denken hierbij aan *nominee shareholders*, CV structuren, stichtingen als topentiteit, aandelen aan toonder, doorstroomvennootschappen¹ en doelvennootschappen met operationele bijkantoren in het buitenland. Dit betekent voor DNB echter niet dat de AMvB in de Wet toezicht trustkantoren 2018 moet komen te vervallen. DNB is vanwege de flexibiliteit in de wetgeving voorstander van het behoud van deze AMvB.

Ten tweede wil DNB graag meegeven dat verdere aanscherping van de kwaliteit van de werkzaamheden van de compliance functie als wenselijk wordt geacht. In de huidige wetgeving kan het zo zijn dat de compliance functie voldoende is vervuld wanneer een externe compliance officer twee keer per jaar aanwezig is geweest. Dit vindt DNB onwenselijk. Ter verscherping van de compliance zou een verplichtstelling voor een interne functie kunnen helpen met daaraan gekoppeld een minimale frequentie van aanwezigheid.

Ten derde is DNB van mening dat het risico op belangenverstrengeling zo veel mogelijk dient te worden voorkomen. Daarom geeft DNB graag in overweging mee

¹ Een doorstroomvennootschap wordt, vooral om fiscale redenen, gebruikt om gelden te ontvangen en uit te keren. Voor deze praktijk wordt vaak gebruik gemaakt van vennootschappen die eigendom zijn van of behoren tot dezelfde groep als het trustkantoor, de zogenaamde *inhouse*-vennootschappen. Artikel 1, onderdeel d, subonderdeel 5, Wtt beschouwt het ten behoeve van de cliënt gebruik maken van een vennootschap, die tot dezelfde groep behoort als waarvan het trustkantoor deel uit maakt als een kwalificerende trustdienst.

om in lijn met het beroepsreglement van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs (NOB) de dienstverlening van fiscaal advies uit eigen groep in de Wet toezicht trustkantoren 2018 te verbieden.

Ten vierde is het voor DNB belangrijk om ook de mogelijkheid te hebben om een vergunning van een trustkantoor in te trekken bij een eenmalige constatering van een delict of overtreding. In de huidige versie van de Memorie van Toelichting in de Wet toezicht trustkantoren 2018 is dit echter onvoldoende helder.

Op dit moment mag DNB met haar FEC partners wel informatie uitwisselen over onder toezicht gestelde trustkantoren, maar niet over cliënten van doelvennootschappen en de uiteindelijk belanghebbende. DNB pleit er dan ook - ten vijfde - voor om te overwegen om de informatiedelingsartikelen (art. 12, 13) in de Wet toezicht trustkantoren 2018 aan te passen. Het valt te overwegen om dit in lijn te doen conform de bepaling in de Wft (art. 1:93, lid 1, sub f).

Tot slot deel ik graag nog een aantal punten die uw ondervragingscommissie in het vervolg met de Tweede Kamer zou kunnen verkennen. Veel trustkantoren kennen een DGA-structuur zonder een Raad van Commissarissen (RvC). Het gevolg hiervan is dat besturen weinig tot geen tegenwicht wordt geboden. In geval een bestuurder betrokken is als verdachte in een strafrechtelijk onderzoek, is er geen onafhankelijk orgaan aanwezig bij een dergelijk trustkantoor dat de desbetreffende bestuurder kan schorsen. Het kan daarom goed zijn om een toezichthoudend orgaan verplicht te stellen conform hetgeen ook voor andere financiële instellingen is bepaald in de Wft.

Daarnaast kan inzicht in de financiële positie van een trustkantoor helpen om te beoordelen of een kantoor genoeg financiële middelen heeft om een integere bedrijfsvoering uit te oefenen. DNB is daarom voorstander van een verkenning om verplicht inzicht te krijgen in de financiële positie van trustkantoren inclusief een externe controle van een accountant.

Afrondend wil DNB graag nog meegeven om te verkennen of het mogelijk is om de norm van maatschappelijk betamelijk handelen ook van toepassing te laten zijn op *feeders* van structuren zoals advocaten, notarissen, accountants en fiscalisten.

Met deze additionele overwegingen en mogelijke verkenningen hoopt DNB behulpzaam te zijn geweest voor het vervolg van uw ondervragingscommissie. Wij zien graag met belangstelling uw eindverslag tegemoet.

Hoogachtend,
De Nederlandsche Bank N.V.,



mr. F. Elderson
Directeur

Datum
27 juni 2017

Ons kenmerk
T027-2055427817-126

Pagina
2 van 2