



Spotlight

Vaktechnisch bulletin van
PwC Accountants
Jaargang 29 - 2022 uitgave 3

Column

Tijd voor nieuw poldermodel
met duidelijke meetlat

Verslaggeving

IFRS 17 raakt meer dan alleen
verzekeringsmaatschappijen

Recht

Grote onderneming moet mkb
binnen dertig dagen betalen

Recht

Grondige herziening
wetgeving voor
onlineplatforms

Belastingen

Nieuwe EU-richtlijn voor
openbare verslaglegging
per land

Belastingen

Doorontwikkeling van
horizontaal toezicht

ESG

CSRD: nieuwe
verslaggevingsvereisten
in de EU

Digital

AI-regelgeving: kansen
voor de datafunctie

Ethiek en dilemma's

Transparantie: kansen en
dilemma's



pwc

www.pwc.nl

Inhoud



Bij PwC willen we een bijdrage leveren aan het vertrouwen in de maatschappij en het oplossen van belangrijke problemen. Wij zijn een netwerk van firma's in 152 landen met bijna 328.000 mensen. Wij zien het als onze taak om kwaliteit te leveren op het gebied van assurance-, belasting- en adviesdiensten. Bij PwC in Nederland werken ruim 5.300 mensen met elkaar samen. Vertel ons wat voor u belangrijk is. Meer informatie over ons vindt u op www.pwc.nl.

PwC verwijst naar de Nederlandse firma en kan soms naar het PwC-netwerk verwijzen. Elke aangesloten firma is een afzonderlijke juridische entiteit. Kijk op www.pwc.com/structure voor meer informatie.

- 4 Column – Het is tijd voor een nieuw poldermodel met een duidelijke meetlat**
Je kunt moeilijk volhouden dat Nederlanders niet kunnen omgaan met een crisis. Sterker nog, je kunt stellen dat Nederland als natie is ontstaan door het gezamenlijk aanpakken van bedreigingen en spanningen. Het duurt soms even, maar als het probleem maar groot genoeg is, komt de polder in actie. *Jan Willem Velthuisen*
- 7 Verslaggeving – IFRS 17 raakt meer dan alleen verzekeringsmaatschappijen**
De nieuwe standaard IFRS 17, 'Verzekeringscontracten', is van toepassing op alle verzekeringscontracten, ongeacht de onderneming die ze uitgeeft. De reikwijdte is dus groter dan alleen contracten die zijn uitgegeven door traditionele verzekeringsmaatschappijen.
- 15 Recht – Grote ondernemingen moeten mkb-leveranciers binnen dertig dagen betalen**
Met ingang van 1 juli 2022 moeten grote ondernemingen hun mkb-leveranciers binnen dertig dagen betalen. Welke gevolgen heeft dit voor de bedrijfsvoering en reputatie? En welke stappen kunnen grote ondernemingen nu nog nemen om zich klaar te maken voor deze nieuwe situatie? *Danny Siemes, Mark Zwinkels en Tim van Roosmalen*
- 19 Recht – Digital Services Act package: grondige herziening van wetgeving voor onlineplatforms**
Het Digital Services Act package gaat de wetgeving voor de meeste onlinedienstverleners ingrijpend veranderen. Deze nieuwe wetgeving moet een veiligere digitale ruimte creëren en zorgen voor gelijke concurrentievoorwaarden. De impact van deze nieuwe wetgeving wordt in dit artikel uiteengezet. *Ilse van Wendel de Joode, Skip van Duren en Joey Keppel*
- 25 Belastingen – Openbaar landenrapport - EU public country-by-country reporting (CbCR)**
De nieuwe EU-richtlijn voor openbare verslaggeving per land (EU public CbCR) verplicht multinationals om informatie over hun verdeling van de winst, betaalde belastingen en bepaalde indicatoren van economische activiteit per land openbaar te maken. Wat zijn de nieuwe vereisten en wat zijn de gevolgen voor multinationals? *Peter den Besten*
- 31 Belastingen – Doorontwikkeling van horizontaal toezicht**
Eind 2022 moeten organisaties met een convenant horizontaal toezicht 'oude stijl' voldoen aan de nieuwe toelatingscriteria van het doorontwikkelde horizontaal toezicht. Wat verandert er en wat kunnen organisaties met een bestaand convenant doen om zich op deze veranderingen voor te bereiden? *Marvin de Ridder en Stefan Daris*
- 37 ESG-ontwikkelingen – CSRD: nieuwe verslaggevingsvereisten in de EU**
De Corporate Sustainability Reporting Directive zal dit jaar nog worden aangenomen, waarna deze wordt omgezet in nationale wetgeving. Daarmee start de trapsgewijze implementatie vanaf boekjaar 2024. Wat is er nu bekend over deze directive? *Desi Walsarie en Marcus Looijenga*
- 41 Digital – AI-regelgeving is aanstaande: kansen voor de datafunctie**
Succesvolle datafuncties binnen organisaties denken vanuit hun externe impact. Dat is niet alleen de juiste mindset voor innovatie, maar ook de rode draad in nieuwe AI-regelgeving en (aanstaande) praktijkstandaarden voor de werkwijze van de datafunctie. Hoe kunnen datafuncties dit momentum optimaal benutten? *Mona de Boer*
- 47 Ethiek en dilemma's – Transparantie: kansen en dilemma's**
Transparant zijn als organisatie biedt een basis voor actie, vertrouwen en innovatie. Er kunnen echter ook dilemma's rondom transparantie ontstaan. Het is daarom handig om een transparantiestrategie op te stellen, waarin de motivatie, randvoorwaarden en uitwerking van transparantie worden vastgesteld. *Mark Joosse*
- 53 Eerder verschenen Spotlight-artikelen**
- 54 PwC-publicaties**



Het is tijd voor een nieuw poldermodel met een duidelijke meetlat

Je kunt moeilijk volhouden dat Nederlanders niet kunnen omgaan met een crisis. Sterker nog, je kunt stellen dat Nederland als natie is ontstaan door het gezamenlijk aanpakken van bedreigingen en spanningen. Onze poldercultuur heeft in het verleden meerdere malen van onze zwakte een kracht gemaakt. Dwars door zuilen heen. Het duurt soms even, maar als het probleem maar groot genoeg is, komt de polder in actie.

Kluwen van onevenwichtigheden

Maar er is de laatste tijd iets mis met ons poldermodel. Want hoe verklaren we anders dat we tegenwoordig in een kluwen van crises en crisesjes lijken verstrikt. Covid-19 en de oorlog in Oekraïne hebben een tijd lang het beeld gedomineerd, en we hebben daar ook best wat polderachtige saamhorigheid op vertoond. Maar we komen er na de hete droge zomer vrij hardhandig achter dat we een flink aantal onevenwichtigheden veel te lang hebben laten aansukkelen.

Want onevenwichtigheden zijn het. Te veel stikstof. Te weinig biodiversiteit. Te weinig woningen. Te veel gaswinning. Te weinig bagageafhandelaars en festivalbewakers. Te veel vrees voor misbruik van toeslagen. En te weinig IC-capaciteit, opgeslagen gas, azc's, raketafweersystemen, en ja, zelfs in Nederland: zoet water. De lijst gaat maar door. Tot aan te weinig frikandellen, aldus De Telegraaf op 7 september.

Te lang gestuurd op efficiëntie

Sommige onevenwichtigheden zijn vooral veroorzaakt of zelfs versterkt door Covid-19 en de oorlog in Oekraïne. Denk aan het gebrek aan computerchips en bouwmaterialen. Maar de meeste onevenwichtigheden hebben iets te maken met lang scherp aan de wind zeilen. Efficiëntie voorop was het devies, geen verspilling van belastinggeld. Maar naar nu blijkt, hebben we te lang te scherp aan de wind gevaren. Tijdens de Syrië-crisis hebben we alle azc-capaciteit uitgebreid, om die daarna even snel weer af te breken. En minstens zo gevoelig is het afbouwen van onze gasproductie, in de rug gesteund door

de overtuiging dat Gronings gas niet meer nodig was met al dat Russische gas.

Afweging tussen publieke belangen

Een tweede kenmerk van al die crises is dat we ze al heel lang konden zien aankomen. Het is niet alsof er niet al decennia wordt gewaarschuwd voor de toenemende kans op pandemieën, massale migratiestromen, stijgende temperaturen of vergrijzende arbeidspopulaties.

Het probleem is dat deze crises niet met één druk op een knop zijn op te lossen. Vooral omdat ze vrijwel allemaal met elkaar zijn verbonden. Elke huidige crisis komt neer op een afweging tussen minstens twee 'publieke goederen'. Denk aan betaalbare versus groene versus betrouwbare energie. Of het gebrek aan Russisch gas versus het weer oppompen van gas in Groningen en dus kans op meer aardbevingen.

Bij het oplossen van die dilemma's kunnen we niet meer vertrouwen op prijsmechanismen en markten om vraag en aanbod op een eerlijke en evenwichtige manier met elkaar in balans te brengen. Dit vraagt om heldere keuzes en een visie die deze keuzes onderbouwt. In bestuur, politiek en de samenleving vergt dat overeenstemming over de analyse en de feiten en de politieke wil om de problemen op te lossen. In een gepolariseerd en volatiel politiek en maatschappelijk klimaat is dat geen sinecure. Zoals 'crisisprofessor' Arjen Boin onlangs zei: 'Crisis zijn verworpen tot een test van solidariteit. Die is niet meer vanzelfsprekend.'

Een duidelijke meetlat voor een nieuwe polder

Als het gaat om het maken van een afweging tussen publieke goederen of belangen, is er geen sprake van 'goed' of 'fout', maar wel van een keuze waarvan duidelijk moet zijn hoe die tot stand is gekomen. Het maken van keuzes vergt een meetlat of een richtsnoer.

• Breng hiërarchie aan in de crises

Als je een hiërarchie in het lijstje met crises wilt aanbrengen, staat voor mij het tegengaan van klimaatverandering en vervuiling bovenaan. Tweede is het groeiende probleem van ongelijkheid: als we de kosten voor het oplossen van alle crises niet eerlijk weten te verdelen, ondergraaft dit de fundamenten van en het vertrouwen in de maatschappij.

Een verbetering van de kwaliteit van de besluitvorming en de uitvoering van publieke maatregelen zou wat mij betreft ook prioriteit hebben. Geld naar ambtenaren is zelden een populair besluit, maar de verbetering van de kwaliteit van beleidsplannen en de uitvoering is evenzeer cruciaal voor het fundament en het vertrouwen. Een overheid die suboptimaal presteert, lost de problemen niet op.

• Respecteer de wet van Tinbergen

Jan Tinbergen is Nederlands beroemdste econoom en de enige Nederlander die ooit de Nobelprijs voor economie kreeg, dus we kunnen best nog even naar hem luisteren. Tinbergen stelde in zijn 'rule' dat wie (economisch) beleid wil voeren net zoveel beleidsinstrumenten als doelstellingen nodig heeft. Met andere woorden: een beleidsmaatregel kan maar één doel dienen.

Tegenwoordig zie je vaak dat een beleidsmaatregel meerdere doelen dient. In de discussie over de inkomenseffecten van klimaatmaatregelen gaat het bijvoorbeeld vaak over de vraag hoe die maatregelen zo kunnen worden vormgegeven dat de laagste inkomens

gespaard worden. Wie Tinbergen volgt, ziet dat dat niet gaat. Je kunt niet én een effectief klimaatbeleid voeren én tegelijkertijd daarmee inkomens nivelleren. Voor dat laatste zijn andere instrumenten, zoals subsidies en toeslagen. Ik denk dat het beter respecteren van de wet van Tinbergen de kwaliteit van het beleid verhoogt.

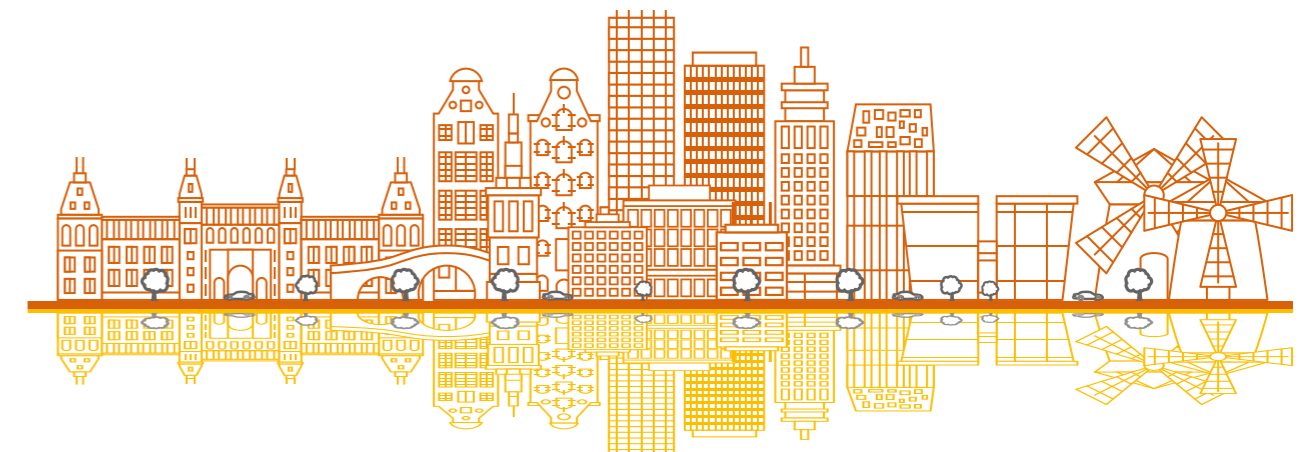
• Kijk naar de SDG's als meetinstrument

Om van de wereld een betere plek te maken, hebben de Verenigde Naties zeventien doelen voor duurzame ontwikkeling (SDG's) geformuleerd. De SDG's zijn een wereldwijd kompas voor de oplossing van grote problemen als armoede, ongelijkheid, klimaatverandering en milieuvervuiling. Het is in wezen de enige echte, wereldwijde maatstaf waaraan we kunnen afmeten of een betere wereld dichterbij komt. Kunnen we die niet opnemen in de beleidsbeoordeling? Brengt beleid een oplossing voor de SDG's dichterbij? De SDG's stimuleren bovendien het denken over een breder welvaartsbegrip dat veel verder gaat dan het bbp.

• Communiceer duidelijk

Het is essentieel de kiezer bij de besluitvorming te betrekken en eerlijk te zijn over de lastige dilemma's en keuzes die daarin gemaakt worden. Wees transparant en leg de dilemma's uit. Ik kijk met bewondering en soms zelfs een beetje afgunst naar de Duitse minister Habeck die keer op keer uitlegt voor welke ingewikkelde keuzes hij staat als 'energieminister'. Het lijkt me goed om daarvoor de tweewekelijkse 'Covid-19-persconferentie' te herintroduceren, inclusief expert en doventolk. Waarin de premier uitlegt wat de dilemma's zijn en waarom de keuze op het ene is gevallen en niet op het andere.

Jan Willem Velthuis
hoofdeconoom PwC





IFRS 17 raakt meer dan alleen verzekeringsmaatschappijen

De nieuwe standaard IFRS 17, 'Verzekeringscontracten', is van toepassing op alle verzekeringscontracten, ongeacht de onderneming die ze uitgeeft. De reikwijdte is dus groter dan alleen contracten die zijn uitgegeven door traditionele verzekeringsmaatschappijen.

IFRS 17 definieert een verzekeringscontract op basis van de vraag of het contract een significant verzekeringsrisico overdraagt. Hoewel de definitie van een verzekeringscontract vergelijkbaar is met IFRS 4, verschillen de boekhoudkundige gevolgen van IFRS 17 sterk van die van IFRS 4. Daar waar onder IFRS 4 veel ondernemingen de verzekeringselementen van contracten konden 'ontvlechten' en andere waarderingsprincipes konden toepassen, is IFRS 17 van toepassing op het gehele contract (met beperkte uitzonderingen) en heeft de standaard zeer gedetailleerde waarderingsvereisten.

IFRS 17 is vanaf 2023 van toepassing

IFRS 17 is verplicht voor boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2023. De vergelijkende cijfers van de vorige verslagperiode (dat wil zeggen voor verslagjaren geëindigd op of na 1 januari 2022) moeten ook worden aangepast aan IFRS 17. Omdat IFRS 17 een minder vrijblijvend karakter heeft dan IFRS 4 is het van belang om te identificeren welke contracten kwalificeren als verzekeringscontracten en dus binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 vallen.

Vervolgens is het zaak om de boekhoudkundige implicaties te bepalen. Dit artikel behandelt een aantal voorbeelden van veelvoorkomende contracten die mogelijk binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 vallen.

Verzekeringsmaatschappijen, die onder IFRS rapporten, zijn al een aantal jaren bezig met de implementatie van IFRS 17. Voor IFRS-ondernemingen die geen verzekeringsbedrijf uitoefenen, maar wel contracten hebben waarop IFRS 17 van toepassing is, is de inhoud van de nieuwe standaard ook relevant.

IFRS 17 definieert verzekeringscontracten als contracten waarbij de ene partij (de uitgever) een significant verzekeringsrisico van een andere partij (de polishouder) aanvaardt door ermee in te stemmen de polishouder te vergoeden als een bepaalde onzekere toekomstige gebeurtenis (de verzekerde gebeurtenis) de polishouder nadelig beïnvloedt. De vergoeding kan een contante betaling zijn of een betaling in natura (bijvoorbeeld een reparatie of de vervanging van een (kapot) product).

Samenvatting

De nieuwe standaard IFRS 17 is verplicht voor boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2023. IFRS 17 vervangt de huidige verzekeringsstandaard IFRS 4 en bevat zeer gedetailleerde waarderingsvereisten. Daarom is het van belang om verzekeringscontracten te identificeren, en vervolgens te bepalen of ze binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 vallen. En zo ja, om de boekhoudkundige implicaties te bepalen. Dit artikel behandelt een aantal voorbeelden van veelvoorkomende contracten die mogelijk binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 vallen.





Verzekering van onzekerheid

Onzekerheid (of risico) is de essentie van een verzekeringscontract. Bij het aangaan van een verzekeringscontract is ten minste één van de volgende zaken onzeker:

- de kans dat een verzekerde gebeurtenis zich voordoet (bijvoorbeeld bij een dekking tegen autopech bestaat het risico dat de auto kapot gaat);
- wanneer deze zich zal voordoen (bijvoorbeeld bij een lijfrente die afhankelijk is van de levensduur bestaat het risico dat een persoon langer zal leven dan verwacht); of
- hoeveel (de hoogte van de uitkering) de onderneming moet betalen als de gebeurtenis zich voordoet (bijvoorbeeld een ziektekostenverzekering bevat een risico met betrekking tot de omvang van de gemaakte medische kosten).

IFRS 17 is doorgaans van toepassing op de uitgevende partij en niet op de houder van verzekeringscontracten. Een onderneming die een gebouw bezit en een opstalverzekering afsluit, is de houder van het contract en past IFRS 17 niet toe op dat gekochte verzekeringscontract. De enige situatie waarin de houder van een contract IFRS 17 wel toepast, is wanneer hij een herverzekeringscontract aanhoudt om het verzekerings(technische) risico over te dragen dat voortvloeit uit een onderliggend verzekeringscontract dat hij heeft uitgegeven.

Figuur 1 toont de meest relevante criteria voor ondernemingen die geen verzekeraar zijn om te bepalen of een contract een verzekeringscontract is dat binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 valt.

Figuur 1 Bepalen of een verzekeringscontract onder IFRS 17 valt



Uitsluitingen of vrijstellingen van toepassing van IFRS 17

Zelfs als een contract een 'verzekeringscontract' is, zoals gedefinieerd in IFRS 17, wordt het niet verwerkt onder IFRS 17 als het voldoet aan een uitsluiting van het toepassingsgebied. Deze uitsluitingen hebben betrekking op verschillende veelvoorkomende contracten die een niet-verzekeraar zou kunnen aangaan. Het is daarom goed om op de hoogte te zijn van deze uitsluitingen voordat ingegaan wordt op de criteria voor het identificeren van verzekeringscontracten.

Sommige scope-uitsluitingen zijn verplicht en zijn van toepassing op alle contracten van een bepaald soort; deze worden behandeld in figuur 2. Andere scope-uitsluitingen zijn optioneel of zijn alleen van toepassing als aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan; deze worden behandeld in de volgende paragrafen.

Contracten in scope van andere standaarden

In bepaalde situaties gelden andere verslaggevingsstandaarden dan IFRS 17, zelfs als aan de definitie van een verzekeringscontract wordt voldaan. In figuur 2 is te zien om welke situaties dit gaat.

Contracten met een vaste vergoeding

Een onderneming kan ervoor kiezen om IFRS 15 of IFRS 17 toe te passen op sommige contracten die een dienst leveren tegen een vaste vergoeding. Voorbeelden van dergelijke contracten zijn onderhoudscontracten, waarbij de dienstverlener verplicht is om na een storing bepaalde apparatuur te repareren, of bijvoorbeeld autopechdiensten, waarbij de dienstverlener verplicht is om pechhulp te verlenen, ofwel de auto naar een nabijgelegen garage te slepen. Omdat het serviceniveau, en daarmee de verplichting van de dienstverlener, afhangt van een onzekere toekomstige gebeurtenis, kunnen dit soort contracten voldoen aan de definitie van een verzekeringscontract.

Figuur 2 Bepalen of een verzekeringscontract onder IFRS 17 valt



Voorbeeld – Uitsluiting van de scope voor garantiecontracten

Een bedrijf in consumentenelektronica biedt klanten bij de aanschaf van elektronica producten, een gratis garantie aan van drie jaar voor reparaties als gevolg van fabricagefouten. Bovendien kan de klant voor een vaste prijs een extra reparatiedekking van twee jaar met verlengde garantie aanschaffen, die wordt aangeboden via een (garantie)dochter van het productiebedrijf.

Vraag 1: Is een van deze twee garantieproducten een verzekeringscontract binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 in de geconsolideerde jaarrekening van de groep?

Nee. Vanuit groepsperspectief worden de elektronische producten, de garantie van drie jaar en de verlengde garantie van twee jaar geleverd door dezelfde rapporterende entiteit. Er zit verzekeringsrisico in het contract, omdat ofwel het aantal uit te voeren diensten of de aard van die diensten, of beide, onzeker is. Zowel de garantie- als de verlengdegarantiecontracten bieden de klant bescherming tegen een 'onzekere toekomstige gebeurtenis' en zouden, aangenomen dat het risico aanzienlijk is, voldoen aan de definitie van 'verzekeringscontract'. Aangezien beide soorten garantie echter beschikbaar zijn op het moment van de verkoop, zullen ze voldoen aan de uitsluiting van het toepassingsgebied voor garanties die worden verstrekt door een fabrikant, dealer of detailhandelaar in verband met de verkoop van zijn goederen of diensten aan een klant.

Vraag 2: Zou het antwoord veranderen als het verlengde garantiecontract op een later tijdstip wordt verstrekt en de voorwaarden van de oorspronkelijke verkoop voorzagen in de toekomstige aankoop van de garantie tegen een vaste prijs?

Ja. Als de verlengde garantie in een later stadium wordt verstrekt en niet in combinatie met de verkoop (dat wil zeggen: de voorwaarden van de oorspronkelijke verkoop voorzagen niet in de toekomstige aankoop van de garantie tegen een vaste prijs), zal deze niet voldoen aan de uitsluiting van het toepassingsgebied in IFRS 17, omdat het niet 'in verband met de verkoop' is. Dit product kan echter wel voldoen aan de contractcriteria voor een vaste vergoeding (zie 'Contracten met een vaste vergoeding').

Vraag 3: Zou het antwoord veranderen op het niveau van de dochteronderneming die de uitgebreide garantiediensten levert?

Ja. Voor de enkelvoudige jaarrekening van de dochteronderneming die de uitgebreide garantiedekking biedt, zou de uitsluiting van het toepassingsgebied in alinea 7(a) van IFRS 17 niet van toepassing zijn, omdat de reparaties en het onderhoud worden uitgevoerd door een andere partij dan de fabrikant, detailhandelaar of dealer. De overwegingen zoals beschreven in 'Contracten met een vaste vergoeding' zouden van toepassing zijn op het niveau van de dochteronderneming.

Een onderneming kan er alleen voor kiezen IFRS 15 toe te passen als aan alle volgende criteria is voldaan; anders moet IFRS 17 worden toegepast:

- in de prijs van het contract is geen inschatting verwerkt van het risico met een individuele klant;
- het contract compenseert de klant door een dienst te verlenen; en
- het verzekeringsrisico vloeit voornamelijk voort uit het gebruik van diensten door de klant en niet uit onzekerheid over de kosten van de dienst.

De keuze kan per contract worden gemaakt, maar de keuze die voor elk contract wordt gemaakt, is onherroepelijk.

Leningen met kwijtschelding bij overlijden
Onder de voorwaarde dat er geen andere uitsluitingen van het toepassingsgebied van toepassing zijn, kan een onderneming ervoor kiezen om IFRS 9 of IFRS 17 toe te passen op contracten die de vergoeding of tegemoetkoming beperken tot het bedrag dat vereist is om de contractuele (gecreëerde) verplichting van de polishouder af te wikkelen. Een voorbeeld van dergelijke contracten is een lening met een kwijtscheldingsclausule bij overlijden. De keuze kan per portefeuille van verzekeringscontracten worden gemaakt en de gemaakte keuze is voor iedere portefeuille onherroepelijk.

Financiële garantiecontracten

Financiële garantiecontracten die van de uitgevende partij eisen dat hij bepaalde betalingen doet om de houder te vergoeden voor een verlies dat hij lijdt omdat een bepaalde debiteur niet op tijd betaalt, voldoen aan de definitie van een verzekeringscontract. Ze vallen

echter buiten het toepassingsgebied van IFRS 17, tenzij de uitgevende instelling eerder expliciet heeft verklaard dergelijke contracten als verzekeringscontracten te beschouwen en IFRS 4 heeft toegepast op verzekeringscontracten.

Creditcards en andere betalingsregelingen

Sommige creditcardcontracten (of vergelijkbare contracten die krediet- of betalingsregelingen bieden) voldoen aan de definitie van een verzekeringscontract, omdat betalingen verricht worden aan de kaarthouder in omstandigheden die voldoen aan de definitie van verzekeringsrisico. Voorbeelden hiervan zijn als de houder de kaart gebruikt om goederen of diensten te kopen die defect blijken te zijn, of niet worden geleverd, of als de houder wordt opgelicht of gedupeerd wordt als een ongeldige betaling wordt gedaan. Als de contractprijs geen weerspiegeling is van het verzekeringsrisico van de individuele klant, is IFRS 17 niet van toepassing op het contract in zijn geheel.

De criteria voor het identificeren van verzekeringscontracten

De volgende drie paragrafen lichten de drie meest relevante criteria toe om te bepalen of een contract dat is uitgegeven voldoet aan de definitie van een verzekeringscontract zoals opgenomen in IFRS 17 (zie ook figuur 1). De paragraaf 'Aanvullende criteria om te overwegen' vat vervolgens aanvullende criteria samen, die doorgaans minder relevant zijn voor een niet-verzekeringsonderneming, maar die ook in overweging moeten worden genomen om tot een conclusie te komen.

Voorbeeld – Facultatieve vrijstelling voor contracten met een vast honorarium

Wanneer valt een onderhoudscontract voor vastgoed met een vaste vergoeding binnen de reikwijdte van IFRS 17? Onderneming P is eigenaar van een vastgoedportefeuille. Zij besteedt het onderhoud en reparatie van al deze bezittingen uit voor een periode van vijf jaar tegen een vaste vergoeding aan onderneming S, een onderneming in vastgoedbeheer. Deze vergoeding dekt zowel het vastgoedbeheer als de reparatiekosten. Al het onderhoud en reparaties die nodig zijn om de bezittingen in de afgesproken staat te houden of brengen, gebaseerd op de voorwaarden overeengekomen bij aanvang van het contract, vallen nu onder de verantwoordelijkheid van S. Bij het aangaan van dit contract heeft S een beoordeling gemaakt van de risico's en waarschijnlijke reparaties die vereist zouden zijn met betrekking tot de specifieke vastgoedportefeuille die eigendom is van P. Dit omvat normale slijtage en bepaalde andere omstandigheden (zoals schade door uitdroging en/of vocht, als deze zouden worden ontdekt tijdens herstelwerkzaamheden). De prijs staat aan het begin van de contractperiode vast. Reparaties die nodig zijn als gevolg van externe gebeurtenissen, zoals brand- of stormschade, blijven gedekt door verzekeringsovereenkomsten die P heeft afgesloten met geregelde verzekeringsmaatschappijen.

Wanneer ofwel het aantal diensten dat over een periode moet worden verleend ofwel de aard van die diensten niet vooraf is bepaald, kan er een aanzienlijk verzekeringsrisico bestaan. In bovenstaande situatie is het onzeker:

- of er een bepaalde reparatie nodig is;
- wanneer een bepaalde reparatie nodig is; en
- hoeveel een bepaalde reparatie zal kosten.

In dit geval is sprake van een gespecificeerde onzekere gebeurtenis, omdat het onzeker is wanneer en of een bepaalde reparatie nodig zal zijn en hoeveel dit zou kunnen kosten. De significantie van het verzekeringsrisico voor S wordt volgens IFRS 17 per contract beoordeeld. Het verzekeringsrisico kan aanzienlijk zijn, ook al is er een minimale kans op materiële verliezen voor S als gevolg van al haar vastgoedbeheercontracten. Dit omdat er op elk contract een aanzienlijk verlies zou kunnen ontstaan, zoals bij het contract met P. Als het verzekeringsrisico aanzienlijk is, is IFRS 17 van toepassing. Aangezien S de prijs van het contract heeft bepaald op basis van een beoordeling van het risico dat is verbonden aan de eigendommen van P, komt dit contract niet in aanmerking voor de vrijstelling en valt het binnen het toepassingsgebied van IFRS 17.

Voorbeeld – Weerderivaten

Een onderneming heeft een contract op grond waarvan zij betalingen ontvangt als de regenval tijdens de regenmaanden lager is dan gemiddeld. Is dit een verzekeringscontract?

Nee. Contracten die een betaling vereisen die alleen gebaseerd is op klimatologische variabelen (soms beschreven als 'weerderivaten'), of op andere geologische of fysieke variabelen, zijn geen verzekeringscontracten, zelfs als de polishouder het contract gebruikt om een onderliggende risicoblootstelling te verminderen. Dergelijke contracten vereisen geen nadelig effect op de verzekeringnemer als voorwaarde voor betaling, en het overgedragen risico vloeit voort uit een niet-financiële variabele die niet specifiek is voor een van de contractpartijen. Een voorbeeld van zo'n contract op basis van klimaatvariabelen dat geen verzekeringscontract is, is een weederivaat dat wordt geactiveerd door zijn

'onderliggende risicoblootstelling' en ook betaald als de houder geen schade heeft geleden door het weer (bijvoorbeeld een contract waarbij een onderneming vergoedingen ontvangt als de regenval tijdens de regenmaanden lager is dan gemiddeld).

Als het contract daarentegen was gebaseerd op een klimaatvariabele die specifiek is voor een van de bij het contract betrokken partijen (bijvoorbeeld verminderde oogstbrendst van land dat eigendom is van en wordt bewerkt door de contracthouder als gevolg van benedengemiddelde regenval in de regio tijdens de regenmaanden), kan het contract binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 vallen en moet de uitgevende partij handelen zoals omschreven in 'Is het financiële risico het enige overgedragen risico?'.

Heeft de onzekere gebeurtenis nadelige gevolgen voor de houder van het contract?

Een contract kan alleen een verzekeringscontract zijn binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 als de onzekere gebeurtenis nadelig is voor de houder van het contract. Een verzekering die een eigenaar van een gebouw schadeloos stelt voor schade aan zijn gebouw, zou bijvoorbeeld aan dit criterium voldoen, omdat de eigenaar van het gebouw anders nadelig zou worden beïnvloed door de schade aan zijn gebouw.

Is het financiële risico het enige overgedragen risico?

Het verzekeringsrisico is elk ander risico dan het financiële risico dat wordt overgedragen van de contracthouder naar de uitgever.

IFRS 17 definieert financieel risico als 'het risico van een mogelijke toekomstige verandering in een of meer van een bepaalde rentevoet, prijs van financiële instrumenten, grondstoffenprijs, wisselkoers, index van prijzen of tarieven, kredietrating of kredietindex of andere variabele, op voorwaarde dat in het geval van een niet-financiële variabele de variabele niet specifiek is voor een van de contractpartijen'.

Voorbeelden van niet-financiële variabelen die specifiek zijn voor een contractpartij en dus geen aanleiding geven tot financieel risico, zijn:

- het al dan niet optreden van een brand, die activa van een contractpartij beschadigt of vernietigt;

- EBITDA of omzet; of
- een maatstaf voor het toetsingsvermogen van een financiële instelling (bijvoorbeeld het kernkapitaal van een bank).

Als een contract alleen financiële risico's overdraagt, valt het niet binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 en moeten andere IFRS-standaarden (bijvoorbeeld IFRS 9 'Financiële instrumenten') worden toegepast. Contracten kunnen zowel financiële als niet-financiële risico's bevatten; dergelijke contracten worden niet uitgesloten van verzekeringscontracten, onder de voorwaarde dat het verzekeringsrisico significant is.

Is het niet-financiële verzekeringsrisico significant?

Het verzekeringsrisico is alleen 'significant' als het optreden van een verzekerde gebeurtenis ertoe kan leiden dat de onderneming additionele bedragen moet uitkeren die in elk scenario significant zijn, met uitzondering van scenario's die geen commerciële grondslag hebben (dat wil zeggen, die geen waarneembaar effect hebben op de economische aspecten van de transactie). De additionele bedragen hebben betrekking op de contante waarde van bedragen die hoger zijn dan de bedragen die zouden worden uitbetaald als de verzekerde gebeurtenis niet had plaatsgevonden.

In tegenstelling tot IFRS 4 bepaalt IFRS 17 dat er alleen sprake is van een overdracht van een significant verzekeringsrisico in het geval van een scenario met

Voorbeeld – Kredietverzekering

Onderneming A heeft een bedrag te ontvangen van onderneming B en een bank stemt ermee in om A terug te betalen als B de geldsom niet betaalt wanneer die verschuldigd is, dit laatste volgens de oorspronkelijke voorwaarden van het te ontvangen bedrag.

Hoewel het te ontvangen bedrag een financieel actief is, is het risico dat A geen betaling ontvangt wanneer deze verschuldigd is, geen financieel risico zoals gedefinieerd in

IFRS 7, omdat het risico specifiek is voor onderneming A en het dus een verzekeringsrisico is en geen financieel risico.

Dit contract is een contract voor financiële garanties, waarvoor de uitsluiting van het toepassingsgebied zoals uiteengezet in 'Financiële garantiecontracten' van toepassing kan zijn. Als de uitsluiting van het toepassingsgebied niet van toepassing is, valt het contract mogelijk binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 en moet de bank te werk gaan zoals is beschreven in 'Is het niet-financiële (verzekerings)risico significant?'.

Voorbeeld – Embedded EBITDA-garantie

Een onderneming stemt ermee in gedurende 20 jaar (hotel) beheerdiensten te verlenen aan de eigenaar van een hotel, in ruil voor een variabele vergoeding, die wordt bepaald als een percentage van de bruto hotelinkomsten. Daarnaast bevat het contract een ingebouwde garantie die de hoteleigenaar een bepaald niveau van inkomsten vóór rente, belastingen, afschrijvingen en amortisatie (EBITDA) garandeert. Voor zover de werkelijke EBITDA lager is dan 85% van de verwachte EBITDA, is de dienstverlener verplicht betalingen te doen aan de eigenaar van het hotel, om het tekort te dekken.

Behalve een materiële verstoring van de bedrijfsvoering (zoals overmacht of renovatie) zijn er geen beperkingen met betrekking tot de gebeurtenissen die aanleiding kunnen geven tot een in aanmerking komend EBITDA-tekort. Dit betekent dat de dienstverlener wordt blootgesteld aan andere risico's

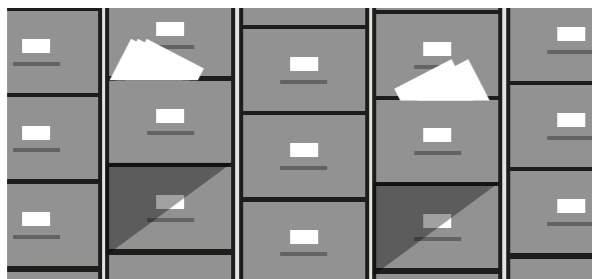
dan zijn eigen slechte prestaties, bijvoorbeeld een overaanbod aan hotelaccommodatie op die locatie en andere algemene marktrisico's. Bovendien kan het uit hoofde van de garantie te betalen bedrag hoger zijn dan het bedrag van de te ontvangen vergoeding op basis van inkomsten, zodat de dienstverlener mogelijk een nettobetaling aan de hoteleigenaar moet doen.

De embedded EBITDA-garantie compenseert de hoteleigenaar als de EBITDA lager is dan verwacht, wat een onzekere gebeurtenis is die nadelige gevolgen heeft voor de hoteleigenaar; het is ook geen financieel risico, omdat het specifiek is voor de hoteleigenaar. Het overgedragen risico is dus een verzekeringsrisico. Het contract kan binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 vallen en de dienstverlener moet werk te gaan zoals is beschreven in 'Is het niet-financiële (verzekerings)risico significant?'.

commerciële basis waarin de uitgevende instelling de kans loopt een verlies te leiden. De enige uitzondering op dit principe zijn herverzekeringscontracten – zelfs als een herverzekeringscontract de uitgevende partij niet blootstelt aan de mogelijkheid van een significant verlies, wordt dat herverzekeringscontract geacht een significant verzekeringsrisico over te dragen. Dit is het geval wanneer vrijwel alle verzekeringsrisico's met betrekking tot de herverzekerde verzekeringscontracten aan een herverzekeringsmaatschappij worden overgedragen.

Een scenario met een commerciële basis kan een scenario zijn dat uiterst onwaarschijnlijk is.

Als een verzekerde gebeurtenis geen significant verlies voor de verzekeringnemer of polishouder veroorzaakt, wordt dat scenario buiten beschouwing gelaten bij de beoordeling of er sprake is van een significant verzekeringsrisico.



Voorbeeld – Onwaarschijnlijk scenario

Een onderneming heeft een verzekeringscontract gesloten met een verzekeraar waarbij de onderneming wordt gecompenseerd voor het waardeverlies van een gebouw dat zij in eigendom heeft als dit gebouw wordt vernietigd door een orkaan. De kans dat een orkaan het gebouw vernietigt is heel klein (hoewel het scenario wel commerciële inhoud heeft), maar de uitkering die door de verzekeraar gedaan zou moeten worden, zou aanzienlijk zijn. In alle andere scenario's zou een soortgelijke betaling niet worden gedaan. Het contract bevat dus een aanzienlijk verzekeringsrisico.

Aanvullende criteria om te overwegen

In de voorgaande paragrafen is ingegaan op de drie criteria die het meest relevant zijn voor een niet-verzekeringsonderneming bij het bepalen of een contract dat zij heeft afgegeven een 'verzekeringscontract' is, zoals gedefinieerd in IFRS 17.

Tabel 1 vat enkele aanvullende criteria samen die doorgaans minder relevant zijn voor een niet-verzekeringsonderneming, maar die ook in overweging moeten worden genomen om tot een finaal oordeel te komen.

Voorbeeld – Is het verlies van de verzekeringnemer onbeduidend (niet significant)?

Een contract vereist dat de uitgevende partij 1 miljoen euro aan de polishouder betaalt als een actief fysieke schade oploopt die een onbeduidend economisch verlies van 1 euro voor de houder veroorzaakt. De houder draagt alleen het onbeduidende verlies van de waardedaling van 1 euro over aan de uitgevende partij. De in het contract opgenomen verplichting – dat de uitgevende partij aanvullend 999.999 euro moet betalen als de fysieke schade zich voordoet – is een niet-verzekeringsrisico. Omdat de uitgevende partij geen significant verzekeringsrisico van de houder heeft aanvaard, is dit contract geen verzekeringscontract.

Conclusie

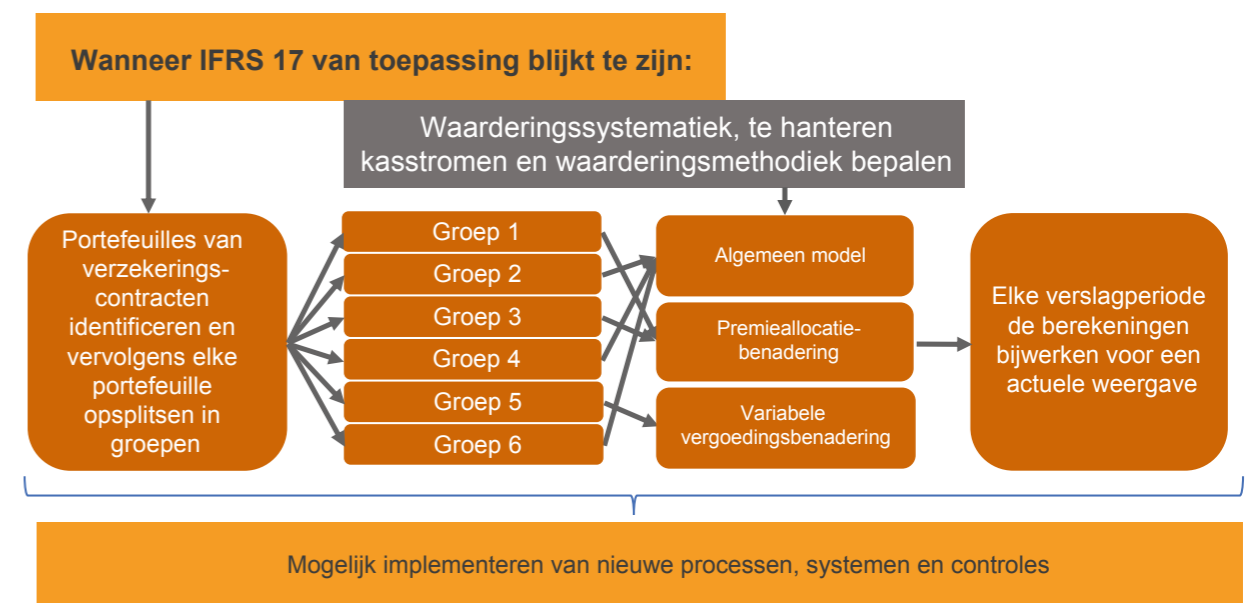
Het toepassingsgebied van IFRS 17 zal ook van toepassing zijn op sommige contracten die zijn uitgegeven door ondernemingen die geen traditionele verzekeringsondernemingen zijn. Tenzij een uitsluiting van het toepassingsgebied van toepassing is, moet elke onderneming die verzekeringscontracten uitgeeft, IFRS 17 toepassen om deze contracten te verantwoorden.

Onder IFRS 4 waren veel ondernemingen in staat om de verzekeringselementen van contracten te 'ontvlechten' en de waarderingsprincipes uit andere standaarden toe te passen op de niet-verzekeringselementen van het

Tabel 1 Aanvullende criteria ter overweging in het kader van IFRS 17

Criteria	Toelichting
Bestaat er een overeenkomst?	Een contract is een overeenkomst tussen twee of meer partijen die afdwingbare rechten en verplichtingen creëert. Contracten kunnen schriftelijk, mondeling of impliciet door de gebruikelijke zakelijke praktijken tot stand komen. Contractuele voorwaarden kunnen expliciet of impliciet zijn, inclusief de voorwaarden die door wet- of regelgeving worden opgelegd. Een onderneming moet rekening houden met haar materiële rechten en verplichtingen die voortvloeien uit een contract, of wet- en regelgeving.
Is het overgedragen risico een bestaand risico?	Het verzekeringsrisico moet een bestaand risico zijn dat als gevolg van het contract wordt overgedragen van de polishouder aan de onderneming en het mag geen nieuw risico zijn dat door het contract wordt gecreëerd. Bijvoorbeeld: een onderneming en een klant sluiten een leaseovereenkomst voor een auto en het contract biedt verzekeringsdekking voor schade aan voertuigen van derden veroorzaakt door de klant die de lease-auto bestuurt. Het overgedragen risico heeft betrekking op schade veroorzaakt door de klant die de auto bestuurt - een schade die niet door het contract wordt gecreëerd - en zal dus voldoen aan de definitie van verzekeringsrisico.
Is het overgedragen risico van een derde partij?	Ondernemingen moeten het risico van een andere partij (een aparte onderneming) accepteren om een verzekeringsrisico te kunnen laten bestaan.

Figuur 3 Gevolgen van IFRS 17 voor de interne beheersing



contract. IFRS 17 daarentegen is van toepassing op het gehele contract (met beperkte uitzonderingen) en heeft zeer gedetailleerde waarderingsvereisten.

Het toepassen van IFRS 17 kan in de praktijk uitdagend en tijdrovend zijn. Het is dus van belang dat ondernemingen vóór de verplichte invoering van IFRS 17 in 2023 alle verzekeringscontracten identificeren, bepalen of ze binnen het toepassingsgebied van IFRS 17 vallen en, zo ja, de boekhoudkundige implicaties tijdig analyseren.

Dit artikel is gebaseerd op de PwC uitgave 'In the Spotlight – IFRS 17 affects more than just insurance companies – IFRS 17 for non-insurers' en tot stand gekomen met medewerking van Hans Scholtes, Roel Naafs en Roland de Kwant, allen werkzaam bij

PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. Mocht u nog vragen hebben naar aanleiding van dit artikel, neemt u dan contact op met uw eigen PwC accountant. ■





Grote ondernemingen moeten mkb-leveranciers binnen dertig dagen betalen

Danny Siemes – Working Capital, Delivering Deal Value, Advisory

Mark Zwinkels – Working Capital, Delivering Deal Value, Advisory

Tim van Roosmalen – Working Capital, Delivering Deal Value, Advisory

Met ingang van 1 juli 2022 moeten grote ondernemingen hun mkb-leveranciers binnen dertig dagen betalen. Welke gevolgen heeft dit voor de bedrijfsvoering en reputatie? En welke stappen kunnen grote ondernemingen nu nog nemen om zich klaar te maken voor deze nieuwe situatie?

Nieuwe betaaltermijn

Op 1 juli is de wijziging van de Wet tegengaan van onredelijk lange betaaltermijnen ingegaan. Deze wet schrijft voor dat 'grote' ondernemingen een maximale betaaltermijn van dertig dagen moeten hanteren in handelsovereenkomsten met 'middelgrote' en 'kleine' ondernemingen. Onder 'middelgrote' en 'kleine' ondernemingen vallen ondernemingen die gedurende twee opeenvolgende jaren twee van de volgende drie kenmerken bezitten:

- activa van minder dan twintig miljoen euro;
- netto-omzet van minder dan veertig miljoen euro;
- minder dan 250 werknemers.

Daarnaast komt er een meldpunt bij de Autoriteit Consument & Markt waar mkb-ondernemingen melding kunnen maken van het niet naleven van de afgesproken betaaltermijn. Dat is een aanscherping van de voorgaande wet die een betaaltermijn van zestig dagen hanteerde. De wet is per 1 juli 2022 ingegaan voor nieuwe contracten en er geldt een overgangstermijn van één jaar voor bestaande contracten.

Uitdagingen en risico's voor grote ondernemingen: gevolgen voor werkkapitaal, interne processen en reputatie

De aanpassingen in de wet leiden tot verschillende uitdagingen en risico's voor grote ondernemingen. Zo heeft een verkorte betaaltermijn met leveranciers negatieve impact op het werkkapitaal. Ondernemingen moeten deze impact mitigeren of financieren. Bovendien zullen ondernemingen die niet binnen dertig dagen

kunnen betalen, een rente van acht procent moeten betalen over de periode na dertig dagen. Leveranciers mogen deze rente tot vijf jaar na beëindiging van de overeenkomst terugvorderen.

Daarnaast moeten ondernemingen kunnen bepalen wie de mkb-leveranciers zijn en ervoor zorgen dat zij deze op tijd betalen.

Als het op dit moment niet mogelijk is om facturen te betalen binnen dertig dagen, moeten ondernemingen de interne processen en/of systemen (ten aanzien van factuurverwerking en -betaling) optimaliseren.

Samenvatting

De wijziging van de Wet tegengaan van onredelijk lange betaaltermijnen verkort de wettelijke betaaltermijn aan mkb-leveranciers van zestig naar dertig dagen. Grote ondernemingen die voor 1 juli 2022 betaaltermijnen van langer dan dertig dagen hadden afgesproken, zullen hun mkb-leveranciers eerder moeten gaan betalen. Dit kan gevolgen hebben voor het werkkapitaal en interne processen, maar ook voor de reputatie van ondernemingen die niet kunnen voldoen aan de nieuwe wet. In dit artikel wordt uitgelegd welke stappen grote ondernemingen nu kunnen nemen om de financiële organisatie klaar te maken voor de wetwijziging.

Tot slot kunnen late betalingen leiden tot negatieve publiciteit en reputatieschade.

Acteren op de wetswijziging

Er zijn een aantal stappen die grote ondernemingen kunnen zetten om de gevolgen van de wetswijziging te beperken en de organisatie, processen en ondersteunende systemen klaar te maken voor de wetswijziging.

Diagnostic review

Allereerst is het belangrijk om te weten of er contracten met leveranciers zijn met een betaaltermijn van meer dan dertig dagen. Dit kan worden onderzocht door middel van data-extracties, eventueel met behulp van technologie zoals optische tekenherkenning (OCR). Op basis van die gegevens kan een systematische review van de betalingstermijnen van leveranciers, data en contracten worden uitgevoerd.

Segmentatie van leveranciers

Zodra bekend is met welke leveranciers een betaaltermijn van meer dan dertig dagen is afgesproken, moet worden uitgezocht of dit mkb-bedrijven of zzp'ers zijn waarop de nieuwe wet van toepassing is. Ondernemingen kunnen hiervoor gebruikmaken van externe bronnen (data-analyse) of zelfcertificering en op basis daarvan de verschillende leveranciers classificeren.

Kwantificeren van de impact (op het werkkapitaal) en risico's

De verkorte betaaltermijn kan impact hebben op het werkkapitaal. Ondernemingen die hiermee te maken krijgen, zullen daarom de (cash)impact en risico's ten aanzien van de betrekkelijke liquiditeitsbehoefte in kaart moeten brengen, inclusief de noodzakelijke

mitigerende maatregelen. Onderdeel hiervan is het uitvoeren van impactanalyses op het werkkapitaal en de liquiditeitsbehoefte. Ook is het belangrijk eventuele overige impact en risico's te identificeren en kwantificeren.

Procesanalyse

Ondernemingen zullen moeten analyseren of een betaaltermijn van dertig dagen haalbaar is met de huidige processen en systemen. Zo'n analyse zal inzicht geven in de doorlooptijden en eventuele knelpunten, maar ook in het verbeterpotentieel.

Stel actieplannen op

De laatste stap is het opstellen van gedetailleerde actieplannen om de processen en systemen aan te passen en/of geïdentificeerde risico's te mitigeren. Het gaat daarbij niet alleen om aanpassingen die de betaling binnen dertig dagen mogelijk maken, maar ook om het onderzoeken van mogelijkheden om de werkkapitaalpositie te verbeteren.

Conclusie

Op 1 juli 2022 is de gewijzigde Wet tegengaan van onredelijk lange betaaltermijnen ingegaan voor nieuwe contracten, met een overgangstermijn van één jaar voor bestaande contracten. Deze wijziging houdt in dat grote ondernemingen hun mkb-leveranciers voortaan binnen dertig dagen moeten betalen. Omdat deze verkorte betaaltermijn gevolgen kan hebben voor het werkkapitaal, de interne processen en de reputatie, is het belangrijk dat grote ondernemingen nu actie ondernemen. De meest logische stappen gaan via een analyse van het soort contracten en leveranciers tot een analyse van de huidige systemen en processen. Op basis daarvan kunnen ondernemingen eventuele knelpunten en kansen identificeren en nieuwe systemen implementeren. ■





Digital Services Act package: grondige herziening van wetgeving voor onlineplatforms

Ilse van Wendel de Joode – M&A and Contracting, Legal
Skip van Duren – Public Sector/Mededingingsrecht, Legal
Joey Keppel – Privacy and Data Protection, Legal

Het Digital Services Act package gaat de wetgeving voor de meeste onlinedienstverleners ingrijpend veranderen. Deze nieuwe wetgeving moet een veiligere digitale ruimte creëren en zorgen voor gelijke concurrentievoorwaarden. De impact van deze nieuwe wetgeving wordt in dit artikel uiteengezet.

E-commercewetgeving sterk verouderd

Er gaat veel veranderen op het gebied van wet- en regelgeving voor onlineplatforms. Waar de E-commercerichtlijn dateert uit de tijd dat onlineplatforms nog nauwelijks bestonden, de cloud nog niet in de lucht was en de smartphone net zijn intrede had gedaan, is er met de komst van het Digital Services Act package vanuit de Europese Unie nieuwe wetgeving op komst voor deze platforms.

Onlineplatforms zijn de afgelopen vijftien jaar een steeds crucialere rol gaan spelen in onze economie en communicatie. Dankzij hun digitale en modulaire structuur kunnen zij zich snel aanpassen aan markt- en klantbehoeften. In praktisch alle sectoren verbinden onlineplatforms afnemers met bedrijven die via zulke platforms diensten, producten en informatie aanbieden. Onlineplatforms hebben innovatie gecreëerd en grensoverschrijdende handel binnen en buiten de EU makkelijker gemaakt.

Maar ondanks de positieve invloed van onlineplatforms komen ze niet enkel positief in het nieuws. Zo zijn er zorgen over consumentenbescherming, illegale uitwisseling van goederen, diensten en informatie, privacy, arbeidsvoorwaarden en de grootte en marktmacht van enkele 'big tech'-bedrijven.

Samenvatting

Online tussenhandeldiensten, hostingdiensten en met name onlineplatforms zoals onlinemarktplaatsen, sociale media, appstores, websites die prijzen vergelijken en zoekmachines spelen inmiddels een belangrijke rol in de economie en in het sociale leven. Hoewel ze een positieve invloed hebben op de manier waarop mensen communiceren, consumeren en zakendoen, leiden ze ook tot nieuwe risico's zoals: de verspreiding van illegale informatie, goederen en diensten, manipulatieve algoritmes en onevenredige marktmacht voor 'big tech'-bedrijven. De Digital Service Act package, bestaande uit de Digital Services Act (DSA) en Digital Markets Act (DMA), moeten deze risico's mitigeren. Ze moeten een veiligere digitale ruimte creëren die de fundamentele rechten van gebruikers beschermt en gelijke concurrentievoorwaarden tussen organisaties tot stand brengt. Welke verplichtingen precies van toepassing zijn, hangt af van de rol, omvang en het type dienst. De DSA en DMA treden vermoedelijk begin 2024 in werking. Een deel van de nieuwe verplichtingen zal een aanzienlijke inspanning van de onlinedienstverleners vergen.

Digital Services Act package

De Digital Service Act package, bestaande uit de Digital Services Act (DSA) en de Digital Markets Act (DMA), heeft tot doel deze risico's aan te pakken.

- De DSA heeft tot doel de consument te beschermen en illegale online-inhoud aan te pakken en moet innovatie, groei en concurrentievermogen op de Europese interne markt bevorderen.
- De DMA is bedoeld om eerlijke concurrentievoorwaarden in Europa te creëren en te voorkomen dat grote onlineplatforms onevenredige macht verwerven en deze uitbuiten.

De DSA en DMA zijn van toepassing op organisaties die in de EU zijn gevestigd én op organisaties die niet in de EU gevestigd zijn maar die wel gebruikers in de EU hebben of activiteiten gericht op de EU-markt uitvoeren.

Digital Services Act

De DSA ziet toe op de dagelijkse processen van het aanbieden van tussenhandelsdiensten, waaronder onlineplatforms. De nieuwe wet biedt onder andere een mechanisme voor het verwijderen van illegale inhoud en beschermt de grondrechten van consumenten in de onlinewereld. Daarnaast biedt de DSA een duidelijk kader voor transparantie- en informatieverplichtingen, bevordert zij innovatie, groei en concurrentie en zorgt zij voor een strenger overheidstoezicht op de grotere platforms.

De DSA heeft een gelaagde structuur die gericht is op vier categorieën organisaties (figuur 1), waarbij de rechten en de verplichtingen cumulatief gelden voor de opeenvolgende categorieën (figuur 2). Het is belangrijk dat onlinedienstverleners vaststellen in welke categorie zij vallen, aangezien dit bepalend zal zijn voor de reikwijdte van de verplichtingen.

- **Categorie 1: tussenhandelsdiensten**
Tussenhandelsdiensten ('intermediary services') zijn volgens de DSA dienstverleners die een doorgeefluikdienst ('mere conduit') aanbieden. Denk aan partijen die cachingdiensten aanbieden of netwerken leveren waarover inhoud kan worden verzonden, zoals internet service providers.
- **Categorie 2: hostingdiensten**
Hostingdiensten slaan de door de gebruiker geleverde informatie op ('hosting service providers'). Dit zijn partijen die de IT-infrastructuur aanbieden voor onder andere websites, clouddiensten en e-mail.
- **Categorie 3: onlineplatforms**
De derde en vierde categorie betreffen onlineplatforms, die informatie op verzoek van de gebruiker openbaar opslaan en verspreiden. Denk aan socialmediaplatforms, muziek- en videodiensten waar individuen zelf content kunnen plaatsen,

onlinemarktplaatsen, zoekmachines, en platforms die klanten aan chauffeurs koppelen voor vervoer, aan huiseigenaren voor verblijf of aan restaurants voor maaltijdbezorging.

- **Categorie 4: zeer grote onlineplatforms**
Onlineplatforms die maandelijks gemiddeld meer dan 10% van de EU-bevolking (momenteel geraamd op 45 miljoen mensen) als actieve gebruikers hebben, kwalificeren als zeer grote onlineplatforms. Naast de toepasselijke verplichtingen uit de DSA kunnen ook de verplichtingen onder de DMA van toepassing zijn op deze categorie platforms.

Voor aanbieders van (zeer grote) onlineplatforms gelden de meest uitgebreide verplichtingen (zoals het beheer van systeemrisico's en jaarlijkse risico-audits). Maar ook de andere categorieën krijgen te maken met een reeks aan verplichtingen van de DSA. Zo moeten zij onder meer transparantierapportages opstellen, hun algemene voorwaarden aanpassen, bevelen van autoriteiten omtrent (de verwijdering van) illegale inhoud naleven, een centraal contactpunt aanwijzen en voldoen aan de 'know your customer'-verplichting. Sommige van deze verplichtingen kunnen eenvoudig in bestaande processen worden geïntegreerd, andere vereisen een aanzienlijke inspanning.

Figuur 1 Vier categorieën organisaties volgens de DSA



Figuur 2 Rechten en de verplichtingen onder de DSA

Cumulatieve verplichtingen	Tussenhandelsdiensten	Hostingdiensten	Onlineplatforms	Zeer grote onlineplatforms
Transparantierapportage	x	x	x	x
Algemene voorwaarden ten aanzien van grondrechten	x	x	x	x
Samenwerking met nationale autoriteiten op bevel	x	x	x	x
Contactpunten en zo nodig wettelijke vertegenwoordiger	x	x	x	x
Meldings- en handelingsverplichtingen om gebruikers te informeren		x	x	x
Aangifte strafbare feiten		x	x	x
Klachten- en verhaalmechanisme en buitengerechtelijke geschillenbeslechting			x	x
Trusted flaggers			x	x
Maatregelen tegen verkeerde meldingen en tegenmeldingen			x	x
Speciale verplichtingen voor marktplaatsen, bijvoorbeeld doorlichting van credentials van derde leveranciers (KYC), naleving door ontwerp, steekproeven			x	x
Verbod op gerichte advertenties voor kinderen en reclame op basis van bijzondere kenmerken van gebruikers			x	x
Transparantie van aanbevelingssystemen			x	x
Transparantie van onlinereclame voor gebruikers			x	x
Verplichtingen op het gebied van risicobeheer en crisisrespons				x
Externe, onafhankelijke audit, interne compliancefunctie en publieke verantwoording				x
Keuze van de gebruiker om geen aanbevelingen te ontvangen op basis van profilering				x
Gegevensuitwisseling met autoriteiten en onderzoekers				x
Gedragscodes				x
Coördinatie van crisisrespons				x

Aandachtspunten

Vanwege de grote en almaar toenemende rol die onlineplatforms innemen in de economie zullen het bereik en de toepassing van de DSA omvangrijk zijn.

Ter voorbereiding op de inwerkingtreding kunnen organisaties de volgende stappen zetten:

- Nagaan of en zo ja, onder welke categorie of categorieën de organisatie onder de DSA valt.
- Nagaan of de organisatie voldoet aan de cumulatieve rechten en verplichtingen die op deze categorieën van toepassing zijn.
- Nagaan in hoeverre de bedrijfsvoering in overeenstemming is met deze rechten en verplichtingen.
- Bedrijfsprocessen zo snel mogelijk inrichten op deze rechten en verplichtingen voor zover deze niet hiermee in overeenstemming zijn. Denk daarbij aan:
 - het aanpassen van algemene voorwaarden of gebruiksvoorwaarden;
 - het in het leven roepen van een wettelijke vertegenwoordiger of een centraal contactpunt;
 - het opzetten van een 'notice and action'-mechanisme;
 - het opzetten van een klachtenafhandelingssysteem;
 - het opzetten van een 'know your customer'-procedure.

Digital Markets Act

De DMA pakt de negatieve gevolgen aan van bepaalde concurrentiebeperkende gedragingen van digitale 'poortwachters'. Het gaat om onlineplatforms die door hun omvang aanzienlijke marktmacht hebben, voor gebruikers en afnemers een belangrijke toegangspoort zijn, en een verankerde en duurzame positie innemen of in de toekomst zullen innemen.

Door zich in te laten met oneerlijke bedrijfspraktijken kan een poortwachter onder andere de ontwikkeling van innovatieve diensten van zijn zakelijke gebruikers en concurrenten vertragen, of verhinderen dat die diensten de consument bereiken. Voorbeelden zijn het oneerlijke gebruik van gegevens van bedrijven die op deze platforms actief zijn of situaties waarin gebruikers aan een bepaalde dienst vastzitten of beperkte opties hebben om op een andere dienst over te stappen vanwege de met deze bedrijven gemaakte contractuele afspraken. Zulke gedragingen die de mededinging beperken, zijn schadelijk voor de economie. De DMA biedt de Europese Commissie een aanvullend instrument - naast de bestaande mededingingsregels - om poortwachters, en dan vooral de 'big tech', in het gareel te houden.

De DMA is van toepassing op 'kernplatformdiensten' die poortwachters aanbieden aan hun gebruikers en afnemers. Kernplatformdiensten zijn:

- onlinebemiddelingsdiensten (waaronder marktplaatsen, appstores en onlinebemiddelingsdiensten in andere sectoren zoals mobiliteit, vervoer of energie);
- online zoekmachines;
- sociale netwerken;
- platformdiensten voor het delen van video's;

Ter illustratie: Een zeer groot e-commerceplatform X mag als poortwachter de zakelijke gebruikers van zijn digitale platform niet verbieden dezelfde producten ook aan te bieden via het (concurrerende) digitale platform van concurrent Y. Ook mag e-commerceplatform X zijn zakelijke gebruikers niet verplichten de betreffende producten tegen hogere prijzen en/of ongunstigere voorwaarden aan te bieden op andere (concurrerende) digitale platforms.

- nummeronafhankelijke interpersoonlijke elektronische communicatiediensten;
- besturingssystemen;
- clouddiensten;
- reclamediensten;
- webbrowsers;
- virtuele assistenten;
- connected TV.

Dergelijke diensten vallen onder de regulering van de DMA. Een organisatie kwalificeert als een poortwachter als zij:

- een aanzienlijke impact op de interne markt heeft – bijvoorbeeld een Europese jaaromzet van ten minste 7,5 miljard euro in de laatste drie boekjaren, of een gemiddelde marktkapitalisatie of een gelijkwaardige reële marktwaarde van ten minste 75 miljard euro in het laatste boekjaar – en als zij in ten minste drie Europese lidstaten een kernplatformdienst aanbiedt;
- een kernplatformdienst exploiteert die voor zakelijke gebruikers als een belangrijke toegangspoort fungeert om consumenten te bereiken; dit is het geval als de organisatie een kernplatformdienst aanbiedt met meer dan 45 miljoen maandelijkse actieve consumenten die in de EU zijn gevestigd of zich daar bevinden en meer dan 10 duizend jaarlijkse actieve, in de EU gevestigde zakelijke gebruikers in het laatste boekjaar;
- voor haar activiteiten een stevig verankerde en duurzame positie inneemt of naar verwachting in de nabije toekomst een dergelijke positie zal innemen. Dit is het geval als in elk van de laatste opeenvolgende drie boekjaren aan de twee bovengenoemde drempels is voldaan.

Ook organisaties die niet aan bovenstaande kwalitatieve drempels voldoen, kunnen – na uitgebreid marktonderzoek door de Europese Commissie – worden aangemerkt als poortwachter.

De DMA presenteert do's-and-don'ts (niet-limitatief) voor de dagelijkse bedrijfsvoering van poortwachters.

Ter illustratie: als poortwachter moet zeer groot e-commerceplatform X op verzoek van adverteerders informatie verschaffen over de totstandkoming van de prijs van advertentiedienstverlening en over de vergoedingen die het op zijn beurt heeft betaald aan de met dat doel ingeschakelde uitgevers.

Figuur 3 Do's-and-don'ts voor poortwachters

Toegestaan	Niet toegestaan
Derde partijen in staat stellen in bepaalde specifieke situaties met de diensten van de poortwachter samen te werken.	Eigen diensten en producten op het platform hoger plaatsen of gunstiger behandelen dan vergelijkbare producten of diensten van derde partijen.
Zakelijke gebruikers toegang geven tot de gegevens die zij zelf op het platform van de poortwachter genereren.	Consumenten verbieden om buiten het platform om contact te leggen met bedrijven.
Adverteerders en uitgevers die het platform gebruiken, de nodige tools en informatie geven om advertenties zelf op het platform van de poortwachter te analyseren.	Gebruikers verhinderen om automatisch geïnstalleerde software of apps te verwijderen.
Zakelijke gebruikers in staat stellen hun aanbod op het platform te promoten en buiten het platform contracten met klanten te sluiten.	Consumenten buiten de kernplatformdienst van de poortwachter volgen met het oog op gerichte reclame, zonder dat effectieve toestemming is verleend.

Aandachtspunten

Door de grote rol die digitale platforms innemen in de economie zullen het bereik en de toepassing van de DMA omvattend zijn. Ter voorbereiding op de inwerkingtreding van de DMA kunnen organisaties de volgende stappen ondernemen:

- Nagaan of de organisatie kwalificeert als poortwachter. Als dit inderdaad het geval is, moet de organisatie:
 - voldoen aan de verplichtingen die de DMA oplegt aan poortwachters;
 - nagaan in hoeverre de bedrijfsvoering van de organisatie in overeenstemming is met deze verplichtingen;
 - de bedrijfsprocessen van de organisatie zo snel mogelijk in lijn brengen met deze verplichtingen, voor zover dat nog niet het geval was
- Nagaan of de organisatie als zakelijke gebruiker, concurrerend digitaal platform of adverteerder in concurrentie treedt met poortwachters of op een andere manier handelsrelaties met hen onderhoudt en zo ja, of de organisatie beperkt wordt in haar vermogen met poortwachters of andere zakelijke gebruikers te concurreren, tegen de regels die de DMA daaraan stelt.

Handhaving en boetes

Organisaties die niet voldoen aan de DSA- en DMA-vereisten, riskeren hoge boetes: DSA

- Boetes tot 6% van de wereldwijde omzet van de organisatie in het voorafgaande boekjaar. De precieze hoogte is onder meer afhankelijk van de rol van de onlinedienstverlener, de omvang en het type dienst. Ook is het mogelijk dat de maximumboete per lidstaat verschilt.

DMA

- Boetes tot 10% van de wereldwijde omzet van de organisatie in het voorafgaande boekjaar.
- Bij recidive kan de boete oplopen tot 20% van de wereldwijde omzet. De Europese Commissie kan de organisatie bovendien een overnameverbod voor een bepaalde periode opleggen.

- Bij systematische niet-naleving van de verplichtingen kan de Europese Commissie overgaan tot maatregelen, zoals een juridische, functionele of structurele afscheiding van bepaalde bedrijfsonderdelen of, in het meest vergaande geval, verplichte afstoting daarvan.

De lidstaten zullen zelf instanties moeten aanwijzen die belast worden met de handhaving van de DSA en DMA.

What's next?

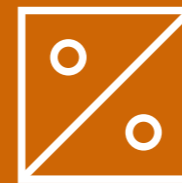
De DSA en DMA moeten nog worden aangenomen door de Raad van de EU en in het Publicatieblad worden bekendgemaakt. De DSA en DMA zullen twintig dagen na de bekendmaking in het Publicatieblad in werking treden.

De DSA zal vijftien maanden na de inwerkingtreding van toepassing zijn, of vanaf 1 januari 2024 (als dat later is). Voor zeer grote onlineplatforms zullen de verplichtingen eerder ingaan, namelijk vier maanden nadat ze zijn aangewezen als zeer groot onlineplatform.

De DMA zal zes maanden na de inwerkingtreding van toepassing zijn. Nadat een organisatie door de Europese Commissie is aangewezen als poortwachter, krijgt zij maximaal zes maanden de tijd om te voldoen aan de verplichtingen uit de DMA.

Conclusie

Met de inwerkingtreding van de DSA en DMA worden ingrijpende verplichtingen van toepassing op onlinedienstverleners. Afhankelijk van hun rol, omvang en type dienst, zullen onlinedienstverleners in de toekomst verschillende verplichtingen hebben. Vermoedelijk worden de verplichtingen vanaf begin 2024 van toepassing. Een deel van de nieuwe verplichtingen zal een aanzienlijke inspanning van de onlinedienstverleners vergen, en het is daarom belangrijk dat zij op tijd beginnen met de implementatie van deze nieuwe wetgeving. Organisaties die deze verplichtingen niet (op tijd) hebben geïmplementeerd riskeren aanzienlijke boetes. ■



Openbaar landenrapport – EU public country-by-country reporting (CbCR)

Peter den Besten – Transfer Pricing, ITS

De nieuwe EU-richtlijn voor openbare verslaglegging per land (EU public CbCR) verplicht multinationals om informatie over hun verdeling van de winst, betaalde belastingen en bepaalde indicatoren van economische activiteit per land openbaar te maken. Wat zijn de nieuwe vereisten en wat zijn de gevolgen voor multinationals?

Figuur 1 EU public CbCR – belangrijkste feiten

<p>Welke ondernemingen?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Multinationals die (met hun hoofdkantoor) in de EU zijn gevestigd en over de laatste twee boekjaren een totale geconsolideerde omzet hebben van meer dan 750 miljoen euro. - Multinationals die niet in de EU gevestigd zijn, over de laatste twee boekjaren een totale geconsolideerde omzet van meer dan 750 miljoen euro hebben en zeggenschap hebben over een middelgrote of grote dochteronderneming of gekwalificeerd filiaal in de EU. - Financiële instellingen die onder het toepassingsgebied van de EU public CbCR vallen, zijn vrijgesteld van rapportage (aangezien zij op grond van Richtlijn 2013/36/EU al verplicht zijn de rapportage per land te publiceren). 	<p>Te rapporteren informatie</p> <ul style="list-style-type: none"> Naam van de uiteindelijke moedermaatschappij of zelfstandige onderneming, het betreffende boekjaar en de gebruikte valuta Aard van de activiteiten Aantal werknemers Totale netto-omzet Geboekte resultaat voor belasting In het land verschuldigde inkomstenbelasting op grond van het geboekte resultaat in het lopende jaar in dat land Daadwerkelijk betaalde inkomstenbelasting in dat jaar Gecumuleerde inkomsten
<p>Tijdschema</p> <p>Dinsdag 21 december 2021 Richtlijn inzake rapportage per land wordt van kracht</p> <p>Donderdag 22 juni 2023 Uiterste datum voor omzetting van de richtlijn in lokale wetgeving</p> <p>Juni 2024 Aanvang van de regeling (voor boekjaar 2025 vanaf of na juni 2024)</p> <p>Juni-december 2026 Eerste rapportage-termijn voor boekjaar 2025</p>	<p>Rapportageformaat</p> <p>De rapportage moet gedurende ten minste vijf opeenvolgende jaren gratis toegankelijk worden gemaakt in het openbare register van de betrokken lidstaat en op de website van de onderneming.</p> <p>Lidstaten hebben de mogelijkheid om ondernemingen vrij te stellen van publicatie op hun websites als de rapportage in het openbare register gratis toegankelijk is voor een derde partij in de EU.</p>

Samenvatting

In december 2021 is een nieuwe EU-richtlijn in werking getreden die multinationals verplicht om informatie over hun verdeling van de winst, betaalde belastingen en bepaalde indicatoren van economische activiteit per land waarin zij actief zijn openbaar te maken. Nu meer fiscale en financiële gegevens openbaar worden, zullen ondernemingen moeten anticiperen en deze gegevens vooraf analyseren. Zo kan een onderneming waar nodig een toelichting rond de cijfers opstellen die in lijn is met de belastingstrategie en mogelijke vragen als gevolg van publicatie proactief beantwoorden. Een van de beste manieren om dit te doen is door gebruik te maken van data-analyse- en rapportagesoftware. Hiermee kunnen de gegevens in het landenrapport worden geanalyseerd en gepresenteerd in de vorm van interactieve dashboards.

Verschillen tussen EU public CbCR en OECD CbCR

In 2013 hebben de OESO en de G20-landen een actieplan met vijftien punten opgesteld om grondslaguitholling en winstverschuiving (Base Erosion and Profit Shifting, oftewel BEPS) aan te pakken. Een van deze acties heeft betrekking op de documentatieverplichting van verrekenprijzen en werd in oktober 2015 gepresenteerd ('Action 13: 2015 Final Report - Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting (OECD CbCR)'). Deze OECD CbCR, die in 2017 is geïmplementeerd, biedt belastingautoriteiten een high level overzicht van de wereldwijde activiteiten van multinationals, evenals enkele belangrijke financiële gegevens. Deze gegevens kunnen door de belastingautoriteiten worden gebruikt voor een risicoanalyse voor transfer pricing. EU public CbCR, die in 2021 in werking is getreden, voegt daar nu een andere invalshoek aan toe door dergelijke gegevens verplicht openbaar te maken en dus beschikbaar te stellen voor een breder publiek.

Figuur 2 Verschillen tussen EU public CbCR en OECD CbCR

Public	Non-public
<ul style="list-style-type: none"> • Multinationals (met moedermaatschappij in de EU of dochterondernemingen of filialen in de EU) met een geconsolideerde omzet van 750 miljoen euro of meer • Verplichte rapportage • Openbaar toegankelijke rapportage 	<ul style="list-style-type: none"> • Multinationals met een geconsolideerde omzet van 750 miljoen euro of meer • Verplichte rapportage • Rapportage alleen beschikbaar voor belastingautoriteiten (tenzij vrijwillig openbaar gemaakt door multinational zelf)
EU Public CbCR	OECD BEPS 13 CbCR

EU public CbCR is echter beperkter dan de al bestaande OECD CbCR. Zo hoeft alleen de informatie per land te worden opgenomen voor EU-lidstaten en de landen die op de EU-lijst van niet-coöperatieve rechtsgebieden voor belastingdoeleinden staan (de zogeheten zwarte lijst en grijze lijst van de EU). Voor alle andere landen volstaat het om alleen de samengevoegde gegevens openbaar te maken.

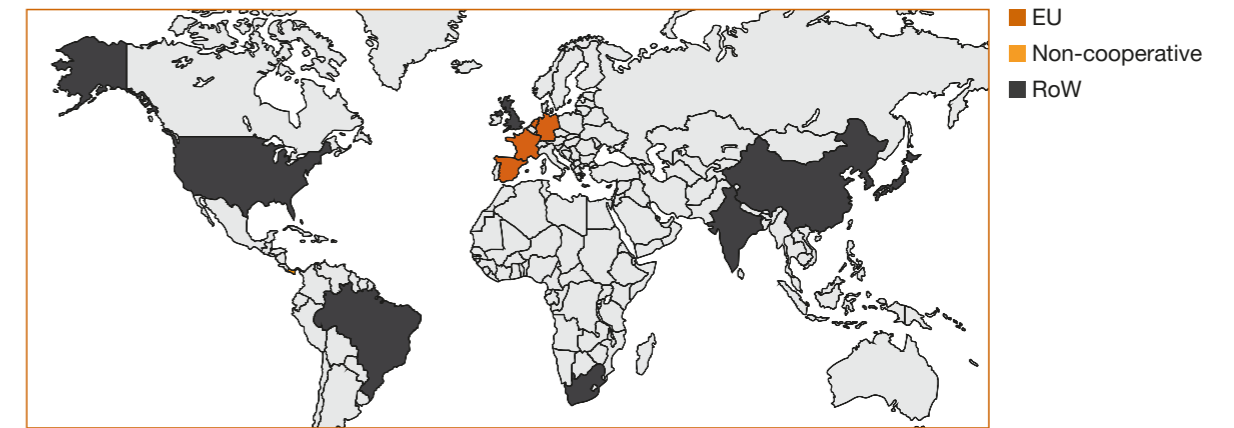
Daarnaast hoeven onder EU public CbCR de inkomsten van verbonden en niet-verbonden partijen niet afzonderlijk opgenomen te worden; vermelding van alleen de totale inkomsten (omzet) is dan voldoende. Ook hoeven het gestort kapitaal en de materiële activa niet te worden vermeld, dit in tegenstelling tot OECD CbCR.

Bovendien kunnen de lidstaten, anders dan bij OECD CbCR, toestaan dat een of meer specifieke gegevens worden weggelaten wanneer de openbaarmaking ervan de commerciële positie van de betreffende onderneming ernstig zou schaden. Informatie die is weggelaten, moet wel binnen een termijn van maximaal vijf jaar na de datum van de oorspronkelijke weglating in een latere rapportage openbaar worden gemaakt. Informatie over landen die op de zwarte lijst of de grijze lijst van de EU staan mag nooit worden weggelaten.

Gevolgen voor multinationals - casestudy

De gegevens die zijn opgenomen in het EU public CbCR-rapport (of OECD CbCR), zouden op verschillende manieren kunnen worden geïnterpreteerd. Het is daarom essentieel dat ondernemingen deze gegevens zelf vooraf vanuit verschillende invalshoeken analyseren om inzicht te krijgen in welk verhaal deze vertellen. Vooral kan dan vooraf worden bepaald of dit verhaal overeenkomt met het beleid zoals gepresenteerd in de verrekenprijsdocumentatie én of dit overeenkomt met de belastingstrategie van de onderneming. Zo kan de onderneming anticiperen op eventuele kritische vragen van externe belanghebbenden (bijvoorbeeld belastingautoriteiten, ngo's of journalisten) of kan zij eventuele vereiste wijzigingen in het verrekenprijsbeleid in overweging nemen.

Figuur 3 Landen waar de onderneming actief is

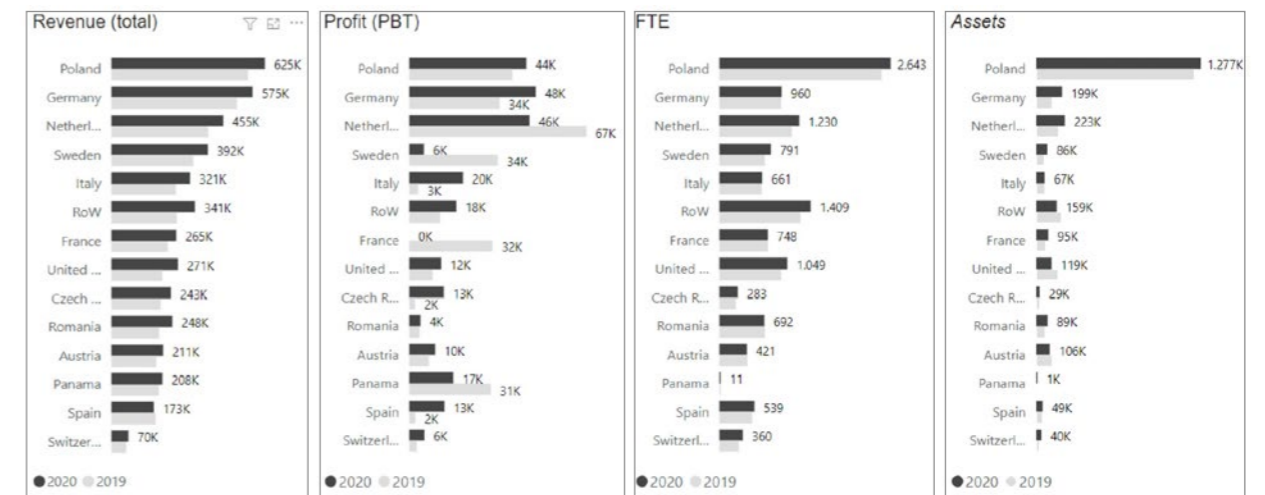


Ter illustratie van het bovenstaande volgt hierna een analyse van de cijfers en businesscase van een fictieve multinational die elektrische fietsen produceert. De analyse werd uitgevoerd met de CbCR-analysetool van PwC, waarmee verschillende indicatoren (op het gebied van substance en winstgevendheid) vergeleken kunnen worden voor het inzichtelijk maken van mogelijke fiscale risico's.

In dit voorbeeld heeft de producent van elektrische fietsen zijn hoofdkantoor in Nederland. In Europa past men een principaal model toe met Nederland als principaal, een productielocatie in Polen (als 'contract manufacturer') en verkoopkantoren in de verschillende landen (distributeurs met een beperkt risico). Daarnaast heeft de onderneming een shared service center in Bulgarije voor ondersteunende diensten aan de groep.

Er zijn meerdere risico-indicatoren die op basis van het EU CbCR-rapport kunnen worden geanalyseerd. Een van de belangrijkste daarvan is de verhouding tussen economische activiteit ('substance'), afgeleid van de totale omzet of het aantal werknemers, enerzijds en de winsten anderzijds. Figuur 4 geeft een visuele weergave van deze indicatoren zoals opgenomen in het EU CbCR-rapport. Een duidelijke afwijking van economische activiteit in verhouding tot gerapporteerde winsten kan worden waargenomen wanneer er winst wordt gerapporteerd (Profit (PBT): winst voor belasting) in een land waar geen (of in verhouding heel weinig) werknemers zijn. In deze figuur zijn ook materiële activa (Assets) opgenomen. Het is niet verplicht deze op te nemen onder EU CbCR maar wel onder OECD CbCR. Mocht de onderneming ervoor kiezen dit rapport (vrijwillig) openbaar te maken, dan vormen de materiële activa ook een belangrijke indicator van economische activiteit.

Figuur 4 Winstverdeling, locatie van werknemers en activa

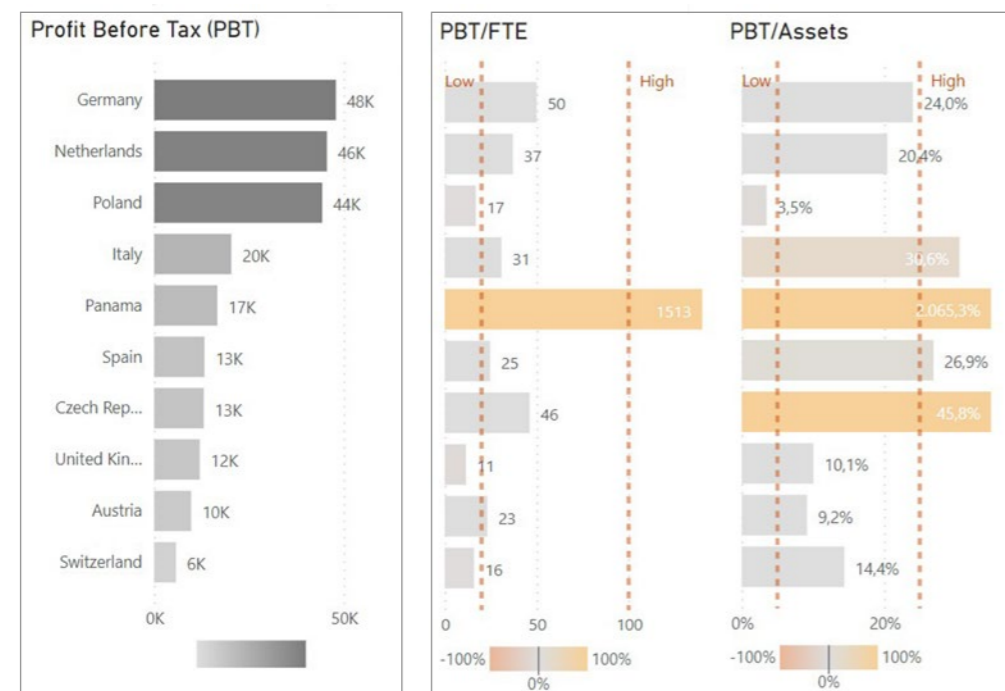


In het geval van de gefingeerde onderneming zou het logisch zijn om in het EU CbCR-rapport te zien dat het merendeel van de werknemers wordt gerapporteerd in Nederland en Polen en een verdere spreiding daarvan in de rest van Europa. Naar verwachting zouden de materiële activa moeten worden gerapporteerd op dezelfde locaties, waarbij het grootste deel betrekking zal hebben op de productielocatie (dat wil zeggen in Polen).

Op basis van figuur 4 lijkt de verdeling van de winst ten opzichte van de locatie van werknemers (en materiële activa) grotendeels overeen te komen met het verrekenprijsmodel. Het is echter gemakkelijk om de uitschieter te ontdekken: Panama heeft heel weinig FTE's (en nauwelijks materiële activa), wat impliceert dat er weinig economische activiteit is op deze locatie. Panama rapporteert echter wel een significante winst. NB Panama moet worden opgenomen in het EU CbCR-rapport aangezien dit land op de EU-lijst van niet-coöperatieve landen staat.

Dit kan nog duidelijker gemaakt worden wanneer de ratio's worden weergegeven, zoals in figuur 5. Hierin vormt de ratio winst gedeeld door het aantal FTE's van Panama een duidelijke uitschieter in vergelijking met de andere landen. Deze uitschieter zal bij analyse zeker de aandacht trekken van de belastingdienst of andere belanghebbenden.

Figuur 5 Winst per werknemer en verhouding tussen winst en activa

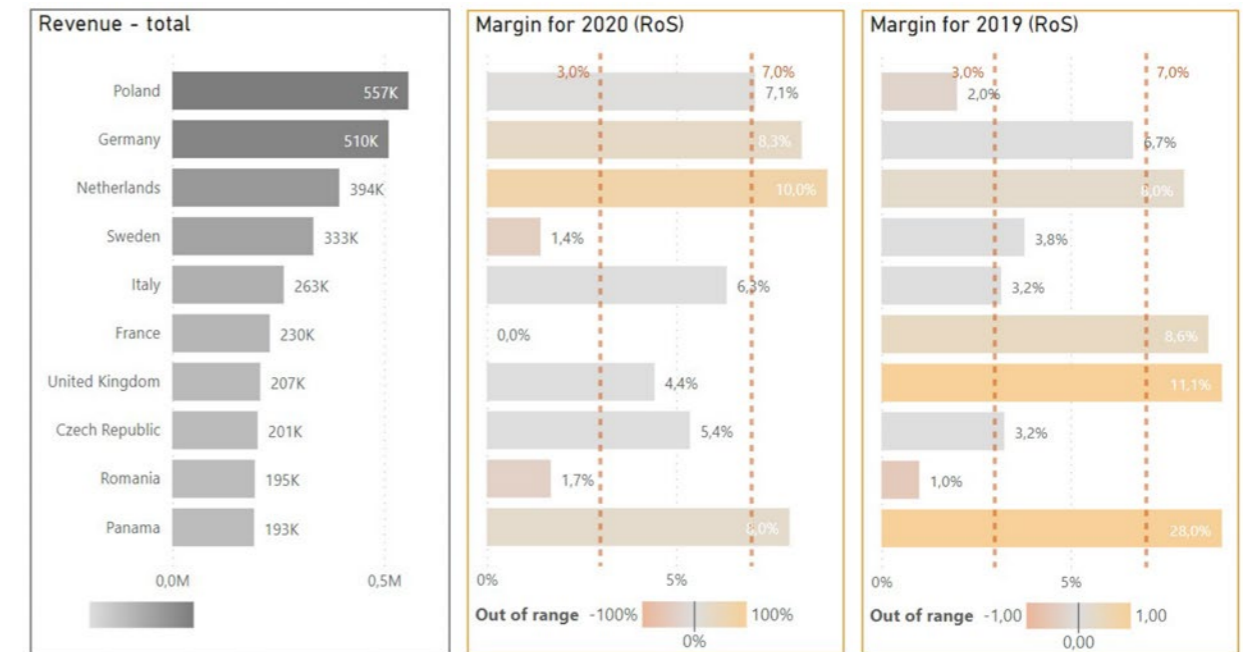


Een andere mogelijke analyse is de vergelijking van het door de onderneming gehanteerde (en gedocumenteerde) verrekenprijsmodel met de in het EU CbCR-rapport gerapporteerde winsten. Wanneer de activiteiten in een bepaald land worden weergegeven als 'distributeur met een beperkt risico' of 'ondersteunende dienstverlener' zou men verwachten dat deze een stabiele (veelal relatief lage) winstmarge zouden hebben (in overeenstemming met het verrekenprijsmodel).

Figuur 6 toont de winstmarges die kunnen worden berekend op basis van het EU CbCR-rapport (in dit geval van twee opeenvolgende jaren). In dit voorbeeld zijn de verkoopkantoren in de Europese landen (onder andere Duitsland, Zweden, Italië en Frankrijk) te kwalificeren als distributeurs met een beperkt risico, maar hun marges verschillen sterk van jaar tot jaar. Dit zou de discussie op gang kunnen brengen of het beperkte functionele profiel van de betreffende entiteiten en de uitwerking van het verrekenprijsmodel daadwerkelijk correct zijn toegepast en in overeenstemming zijn met de werkelijke economische omstandigheden.

Beide voorbeelden laten zien dat het essentieel is dat de onderneming de gegevens die zijn opgenomen in een openbaar te maken rapport vooraf voldoende gedetailleerd analyseert. Op die manier kan de onderneming de uitschieters herkennen en van een toelichting te voorzien voordat ze ongewenste aandacht trekken.

Figuur 6 Winstmarges

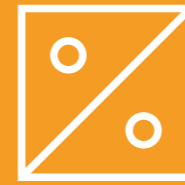


Verder dan de belastingaangifte

Voor de meeste multinationals wordt het verzamelen en beschikbaar maken van data complexer naarmate het verder gaat dan de verplichte belastingaangifte. Gestimuleerd door het toenemende debat over belastingen en de samenhang met duurzaamheid, rapporteren organisaties ook vrijwillig over hun fiscale zaken (bijvoorbeeld de publicatie van de fiscale strategie). Het is tegenwoordig dan ook essentieel om de gegevens in het EU CbCR-rapport niet alleen te toetsen aan fiscale en financiële jaaroverzichten, maar ook aan het ESG-beleid (environmental, social and corporate governance) en eventuele ESG-rapportages (en andersom). Als de onderneming in haar ESG-rapportage meldt niet actief te zijn in belastingparadijzen, dan zal dit ook moeten blijken uit het EU CbCR-rapport (zie Panama in het bovenstaande voorbeeld). Er wordt immers steeds meer belang gehecht aan het complete verhaal dat kan worden verteld aan de hand van de verplicht te rapporteren fiscale gegevens in samenhang met alle overige rapportages.

Conclusie

Ongeacht het soort CbCR-rapportage dat een onderneming opstelt (EU CbCR of OECD CbCR, openbaar of niet-openbaar) is het waardevol om de gegevens vooraf grondig te analyseren. Zo kan men afwijkingen en uitschieters vinden en eventuele vragen hierover proactief beantwoorden. Met een dergelijke analyse van de cijfers gekoppeld aan een duidelijk en overtuigend verhaal naar de verschillende belanghebbenden, waaronder belastingautoriteiten en het grote publiek, kan de onderneming haar fiscale en reputatierisico's effectief beheersen. Een efficiënte manier van het analyseren van kwantitatieve gegevens is het gebruik van data-analyse- en rapportagesoftware die verschillende relevante financiële indicatoren kunnen berekenen en visualiseren in de vorm van een interactief dashboard. Zo krijgt men niet alleen een high level inzicht, maar kan ook worden ingezoomd op specifieke regio's of specifieke ratio's. ■



Doorontwikkeling van horizontaal toezicht

Marvin de Ridder – Tax GRC & Transformation, Tax
Stefan Daris – Tax Strategy & Governance, Tax

Eind 2022 moeten organisaties met een convenant horizontaal toezicht 'oude stijl' voldoen aan de nieuwe toelatingscriteria van het doorontwikkelde horizontaal toezicht. Wat verandert er en wat kunnen organisaties met een bestaand convenant doen om zich op deze veranderingen voor te bereiden?

Horizontaal toezicht was toe aan herziening

Horizontaal toezicht (HT) – het toezichtmodel tussen organisaties en de Belastingdienst op basis van wederzijds vertrouwen, begrip en transparantie – is niet nieuw in het fiscale landschap. Na de introductie van HT in 2005, volgde een periode waarin individueel HT zich uitbreidde naar een paar duizend organisaties. Vanaf 2008 zijn naast de individuele convenanten ook convenanten voor fiscaal dienstverleners (zoals PwC) geïntroduceerd. Dit artikel gaat vooral in op individueel HT.

De basis voor HT lag in de houding en het gedrag van organisaties en was gebaseerd op onderling vertrouwen, wederzijds begrip en transparantie. In de praktijk ontbrak echter een duidelijke norm voor de invulling van de HT-relatie. Het was onduidelijk hoe de Belastingdienst de kwaliteit beoordeelde van de fiscale beheersingsmaatregelen van organisaties, met als resultaat dat zowel organisaties als de Belastingdienst in de praktijk een eigen invulling gaven aan de wederzijdse verwachtingen. Onderlinge consistentie tussen de HT-convenanten ontbrak.

In 2012 voerde de commissie-Stevens de eerste externe evaluatie uit van HT. De commissie constateerde onder meer dat de randvoorwaarden voor HT onduidelijk waren en de Belastingdienst onvoldoende aangaf wat de vereisten waren voor het zogenoemde tax control framework (TCF): het interne (fiscale) risicobeheersings- en controlesysteem dat een kader geeft waarbinnen de (fiscale) doelstellingen op een beheersbare wijze kunnen worden bereikt (hierop wordt nader ingegaan in de paragraaf 'Good practices'). Daarnaast zou HT als toezichtmodel een duidelijke plaats moeten krijgen in de uitvoerings- en handhavingsstrategie van de Belastingdienst. Samen met de internationale ontwikkelingen op het gebied van coöperatieve complianceprogramma's vormden deze bevindingen genoeg aanleiding voor de Belastingdienst om HT te herzien.

In 2020 is de Belastingdienst gestart met de overgang naar doorontwikkelde horizontaal toezicht. Eind 2022 moeten organisaties met een HT-convenant 'oude stijl' voldoen aan de nieuwe toelatingscriteria van het

Samenvatting

De Belastingdienst is gestart met de overgang naar doorontwikkelde horizontaal toezicht, een toezichtmodel tussen organisaties en de Belastingdienst op basis van wederzijds vertrouwen, begrip en transparantie. Eind 2022 moeten organisaties met een HT-convenant 'oude stijl' voldoen aan de nieuwe toelatingscriteria van het doorontwikkelde horizontaal toezicht of een reëel plan van aanpak hebben waardoor zij uiterlijk in 2023 aan de criteria kunnen voldoen. Organisaties met een bestaand convenant doen er goed aan om actie te ondernemen en de voortgang met de Belastingdienst af te stemmen. Niet alleen in het kader van de afspraken met de Belastingdienst, maar ook om zich voor te bereiden op het nieuwe tijdperk waarin transparantie rondom belastingen en het hebben van een tax control framework noodzakelijk zijn om aan alle fiscale verplichtingen te voldoen.

doorontwikkelde horizontaal toezicht of er moet een reëel plan van aanpak zijn waardoor uiterlijk in 2023 aan de criteria kan worden voldaan. In dit artikel wordt uitgelegd wat er verandert voor organisaties.

Doorontwikkeling van horizontaal toezicht

Recent is de Leidraad Toezicht Grote Ondernemingen herzien, waarmee de doorontwikkeling van het horizontaal toezicht (DHT) een duidelijke plek heeft gekregen in het beleid van de Belastingdienst. De basis is onveranderd gebleven en nog steeds gebaseerd op onderling vertrouwen, wederzijds begrip en transparantie.

De Belastingdienst hanteert als uitgangspunt dat de meeste organisaties gemotiveerd of te motiveren zijn om de wettelijke regels na te leven. De Belastingdienst stemt zijn optreden (behandelstrategie) af op de motieven van organisaties, de praktische mogelijkheden om fiscale beheersing na te leven en het feitelijk vertoonde gedrag van organisaties.

Drie categorieën

Nieuw is dat de Belastingdienst in de leidraad drie categorieën organisaties onderscheidt:

- De top honderd grootste en meest complexe organisaties: bij deze organisaties vervalt het individueel convenant en wordt er in plaats daarvan een individueel toezichtplan opgesteld.
- Grote en middelgrote organisaties inclusief de top dertig publieke organisaties, die qua omvang voldoen aan twee van de drie voorwaarden uit art. 2:397 lid 1 BW (namelijk een totaal aan activa van meer dan 20 miljoen euro, meer dan 250 medewerkers en een omzet van meer dan 40 miljoen euro): met deze organisaties kan een individueel HT-convenant worden afgesloten met een maximale looptijd van drie jaar, waarna een evaluatie plaatsvindt.
- Middelgrote organisaties die niet onder de eerdere categorieën vallen: voor deze organisaties is DHT alleen mogelijk via een fiscaal dienstverlenersconvenant. De Belastingdienst steunt hierbij op het werk dat de fiscaal dienstverlener voor de organisatie verricht.

Aangescherpte verwachtingen

Naast bovengenoemde aanpassing zijn de verwachtingen onder DHT aangescherpt. Het moet duidelijk zijn hoe de organisatie haar TCF heeft vormgegeven en dat zij haar fiscale beheersing structureel op orde heeft. De organisatie moet in staat zijn om tijdig, duidelijk, stellig en zonder voorbehoud de fiscale aangiften in te dienen en de juiste (fiscale) informatie te overleggen. Om dit mogelijk te maken zal zij moeten beschikken over een adequate set van interne (fiscale) beheersingsmaatregelen. Een goed werkend TCF stelt de organisatie in staat inzicht te geven in de kwaliteit van haar fiscale beheersing.

Voor de Belastingdienst is het belangrijk om een klantbeeld van de organisatie te vormen. Dit klantbeeld bestaat uit drie elementen, namelijk:

- Zicht op de organisatie: Wat doet de organisatie? Wat zijn haar kenmerken? Hoe is zij georganiseerd? Wat is de bedrijfsstrategie? Etc.
- Zicht op fiscaliteit: Wat zijn de (inherent) fiscale risico's van de organisatie? Dit betreft risico's op het niveau van het subject (de organisatie) en op het niveau van het object (de fiscale aangifte). Het inzicht in de risico's omvat identificatie, kans en impact. Wat zijn de belangrijkste fiscale risico's (de key risks)?
- Zicht op compliance: Wat is de fiscale strategie van de organisatie? Hoe transparant is de organisatie? Hoe is de fiscale beheersing ingericht?

De Belastingdienst maakt overigens voor iedere organisatie zo'n klantbeeld en stemt zijn behandelstrategie hierop af. DHT kan organisaties helpen om de Belastingdienst meer inzicht te geven in het klantbeeld (onder andere hoe de fiscale beheersing is ingericht). Hierdoor kan DHT een positieve impact hebben op de behandelstrategie van de Belastingdienst. Een organisatie die deelneemt aan DHT krijgt inzicht in de behandelstrategie van de Belastingdienst.

Binnen DHT gelden de volgende toelatingscriteria:

- de bereidheid om transparant te zijn;
- de bereidheid om een individuele werkrelatie te onderhouden die gebaseerd is op de kernbeginselen van DHT;
- het bestaan van een gedocumenteerde fiscale strategie;
- het overleggen van een fiscale risicoanalyse, met in ieder geval een analyse van de belangrijkste fiscale risico's;
- het bestaan van een adequaat werkende monitoring ten aanzien van de belangrijkste fiscale risico's;
- het borgen van de kwaliteit van de gegevens die nodig zijn voor de belastingheffing bij derden.

De organisatie moet een fiscaal self-assessment uitvoeren inclusief een fiscale risicoanalyse om te laten zien dat ze voldoet aan de toelatingscriteria van DHT. Hiervoor wordt vaak de hulp ingeroepen van een externe adviseur zoals PwC.

Good practices

Hoe weet een belastingplichtige dat het TCF voldoet aan de vereisten van de Belastingdienst, en langs welke lijn kan dat worden beoordeeld? Om deze vragen te beantwoorden is inzicht nodig in de werking van het TCF. De Belastingdienst heeft ook onder DHT geen nadere kaders gesteld voor het TCF, al herkent de Belastingdienst wel zes bouwblokken van een TCF (zie figuur 1), waarbij de Belastingdienst voornamelijk aandacht zal hebben voor de bouwblokken 'Strategie', 'Risicoanalyse', 'Beheersing' en 'Monitoring'.

Figuur 1 Bouwblokken voor een TCF

1	Strategie	<ul style="list-style-type: none"> • Formuleren fiscale strategie • Benoemen fiscale doelstellingen • Performancemanagement
2	Fiscale functie	<ul style="list-style-type: none"> • Benoemen verantwoordelijke medewerkers • Ter beschikking stellen middelen • Onderhouden van kennis, ethiek en integriteit • Inrichting juiste systemen/databases
3	Risico-analyse	<ul style="list-style-type: none"> • Uitvoeren fiscale risicoanalyse • Prioriteren fiscale risico's • Benoemen risk performance
4	Beheersing	<ul style="list-style-type: none"> • Inrichting (fiscale) processen en procedures • Beschrijven processen en procedures • Opstellen werkinstructies • Benoemen key controls
5	Monitoring	<ul style="list-style-type: none"> • Uitvoering test of controls • Verifieerbare, reproduceerbare en betrouwbare substantieve testing • Volledigheidscontroles • Juistheidscontroles
6	Rapportage	<ul style="list-style-type: none"> • Verstrekken zekerheid • Opstellen interne en externe rapportages • Opstarten leercirkel
Verhoogde mate van zekerheid en compliance		

Bron: Belastingdienst, 'Leidraad Toezicht Grote Ondernemingen', versie december 2021

Om de invulling van het TCF duidelijker te maken, verzamelde de Belastingdienst samen met externe deskundigen een aantal praktijkvoorbeelden van organisaties waarin (onderdelen van) de fiscale beheersing zijn uitgewerkt. Deze voorbeelden zijn gepubliceerd in de 'Good practices'. In dit document reflecteert de Belastingdienst ook op de gevolgen voor het toezicht. Aangezien elke organisatie uniek is, kunnen de good practices niet worden gezien als een 'one size fits all'-oplossing of als minimumstandaard waaraan de fiscale beheersing van een organisatie moet voldoen. De good practices zullen periodiek worden vernieuwd en/of aangevuld.

Verplichting tot het delen van auditgerelateerde informatie

Als gevolg van de nieuwe aanpak van HT vraagt de Belastingdienst meer (auditgerelateerde) documentatie op. De Belastingdienst maakt daarbij gebruik van het recht om informatie op te vragen (artikel 47 AWR). Dit artikel verplicht een belastingplichtige om actief antwoorden te geven en documenten aan te leveren als de inspecteur daarom vraagt. Het enige beperkende criterium is in principe of de gevraagde antwoorden of documenten fiscaal relevant zouden kunnen zijn (de vraag is dus niet of de antwoorden en documenten relevant zijn).

Voor de belastinginspecteur gelden er beperkingen aan de toepassing van artikel 47 AWR. De Belastingdienst moet zich immers houden aan het 'fair play'-principe zoals opgenomen in de uitspraak van de Hoge Raad van 23 september 2005 (BNB 2006/21). Volgens dit arrest verhindert het zogenaamde 'fair play'-principe dat een inspecteur misbruik maakt van zijn recht om kennis te nemen van de fiscale positie of het fiscaal advies. Daarom kunnen documenten uit de fiscale positie en/of het fiscaal advies worden gewist voordat ze aan de Belastingdienst worden overhandigd. In hoeverre het 'fair play'-principe van toepassing is, moet per geval worden beoordeeld.

In de praktijk vraagt de Belastingdienst doorgaans de volgende auditgerelateerde documentatie op:

- de geconsolideerde jaarrekening;
- het bestuursverslag;
- de jaarlijkse managementletter;
- het accountantsverslag;
- de notulen van het overleg tussen de accountant en de controleklant;
- de notulen van het auditcomité.

De Belastingdienst verwacht dat deze informatie relevant is voor het klantbeeld en hoopt hiermee zicht te krijgen op de interne beheersing van een organisatie. De verwachting is dat eventuele bevindingen rondom het Business Control Framework en TCF zijn opgenomen in de opgevraagde documentatie. De praktijk wijst echter uit dat de opgevraagde informatie lang niet altijd relevante informatie oplevert voor de Nederlandse Belastingdienst. Bijvoorbeeld omdat de documentatie betrekking heeft op de geconsolideerde jaarrekening waarin de omvang van Nederlandse entiteiten relatief beperkt is. De Belastingdienst gaat heroverwegen welke (auditgerelateerde) documentatie belangrijk is voor het klantbeeld.

Voor gecontroleerde organisaties is het belangrijk te weten dat zij een toestemmingsverklaring van de accountant (bijvoorbeeld PwC) nodig hebben voordat zij documentatie aan de Belastingdienst kunnen verstrekken.

ESG en tax transparency

Het thema duurzaamheid (Environmental, Social & Governance; ESG) wordt inmiddels nadrukkelijk betrokken bij de belastingheffing. De maatschappelijke perceptie van belasting is veranderd. Belasting is niet langer een kostenpost, maar wordt steeds meer gezien als een belangrijke indicator van de maatschappelijke impact van een organisatie en een weerspiegeling van haar bredere waarden en doelen.

Steeds vaker verwachten de maatschappij en investeerders van organisaties dat ze inzicht kunnen geven in de fiscale voetafdruk, oftewel rapporteren hoeveel belasting wordt betaald, welke belasting en in welke landen. Dit past in de context van de bredere ESG-agenda. Bovendien geldt vanaf 2024 binnen de EU voor veel organisaties de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), die grote organisaties verplicht te rapporteren over hoe duurzaam ze opereren, en wat de sociale impact is van hun activiteiten. In het volgende artikel, [‘CSRD: nieuwe verslaggevingsvereisten in de EU’](#) leest u meer over deze directive.

Voor veel organisaties biedt fiscale transparantie een kans om het vertrouwen van belanghebbenden te winnen en inzicht te geven in de maatschappelijke impact van de organisatie. Op dit moment zijn er diverse initiatieven die proberen meer inzicht te creëren in de belastingstrategie van grote organisaties en wat zij betalen in de landen waar ze actief zijn. Voorbeelden daarvan zijn de B-team Responsible Tax Principles en het Global Reporting Initiative (GRI 207). Deze ontwikkelingen zijn ook doorgedrongen tot Nederland. Begin 2022 heeft VNO-NCW samen met een aantal grote Nederlandse organisaties de Tax Governance Code opgesteld. Meer dan veertig grote organisaties hebben deze nieuwe code omarmd.

De Tax Governance Code raakt nadrukkelijk een aantal onderwerpen die ook binnen het DHT van belang zijn, denk aan het hebben van een fiscale strategie en een relatie met de fiscale autoriteiten gebaseerd op respect, transparantie en vertrouwen. Het voldoen aan de toelatingsvereisten van DHT helpt organisaties ook met de voorbereiding op meer fiscale transparantie.

Een andere ontwikkeling is het recent ingediende wetsvoorstel ter (gedeeltelijke) implementatie van EU-richtlijn 2021/2101. Op grond van dit wetsvoorstel moeten bepaalde ondernemingen jaarlijks informatie over de winstbelasting openbaar maken.

Conclusie

Organisaties die willen deelnemen aan DHT moeten voldoen aan aangescherpte verwachtingen en strengere toelatingscriteria. Het moet duidelijk zijn hoe de organisatie haar TCF heeft vormgegeven en de organisatie moet aantoonbaar in control zijn.

De Belastingdienst heeft ook onder DHT geen nadere kaders gesteld voor het TCF, al herkent de Belastingdienst wel zes bouwblokken van een goed en effectief TCF. In de praktijk blijft het inrichten van een TCF maatwerk. De good practices vormen daarop een welkome informatie- en inspiratiebron.

Met behulp van het TCF en DHT kan een organisatie meer inzicht geven in de volwassenheid van haar fiscale beheersing en zo een positieve impact hebben op de behandelstrategie van de Belastingdienst.

Een effectief TCF stelt organisaties in staat om te voldoen aan maatschappelijke verwachtingen op het gebied van fiscale transparantie. Van organisaties wordt meer en meer verwacht dat ze inzicht kunnen geven in de fiscale voetafdruk en de maatschappelijke bijdrage. Dit volgt uit nieuwe initiatieven zoals de Tax Governance Code van VNO-NCW en het recent ingediende wetsvoorstel ter (gedeeltelijke) implementatie van EU-richtlijn 2021/2101. Een nieuw tijdperk is aangebroken waarbij het hebben van een TCF noodzakelijk is om aantoonbaar in control te zijn en de gewenste transparantie te kunnen geven rondom belastingen.

Wilt u meer weten? Op 13 december organiseert PwC een webcast over dit onderwerp. U kunt zich aanmelden via [pwc.nl/nl/evenementen](https://www.pwc.nl/nl/evenementen). ■





CSRD: nieuwe verslaggevingsvereisten in de EU

Desi Walsarie – ESG-team, Assurance
Marcus Looijenga – ESG-team, Assurance

Dit artikel is geschreven op basis van de beschikbare informatie op het moment van schrijven in september 2022.

De Corporate Sustainability Reporting Directive zal dit jaar nog worden aangenomen, waarna deze wordt omgezet in nationale wetgeving. Daarmee start de trapsgewijze implementatie vanaf boekjaar 2024. Wat is er nu bekend over deze directive?

In april 2021 publiceerde de Europese Commissie haar voorstel voor de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Doel van deze directive is een grondige herziening van de duurzaamheidsverslaggeving in de EU. Na maanden van politieke onderhandelingen over de CSRD tussen het Europees Parlement, de Raad van de Europese Unie en de Europese Commissie (de zogenaamde 'triloog') hebben de partijen op 21 juni 2022 overeenstemming bereikt, wat inhoudt dat het Europees Parlement en de Raad van de Europese Unie de CSRD officieel kunnen aannemen in 2022. De belangrijkste punten van de overeenkomst zijn bekendgemaakt via persverklaringen van de Raad van de Europese Unie en het Europees Parlement. Hoewel de directive nog definitief moet worden aangenomen, worden hieronder de belangrijkste elementen en hun impact toegelicht.

Meer gedetailleerde en gestandaardiseerde verslaggevingsvereisten

Momenteel moeten organisaties van openbaar belang (OOB's) met meer dan 500 werknemers voldoen aan de Non-Financial Reporting Directive (NFRD). Zij moeten al in meer algemene zin rapporteren over hun bedrijfsmodel, beleid en niet-financiële indicatoren op onderwerpen als milieu, sociale kwesties, mensenrechten, etc.

De CSRD zal de NFRD vervangen als wetgeving op het gebied van duurzaamheidsverslaggeving. Een

belangrijke factor die wordt vereist onder de CSRD is de toepassing van het principe van dubbele materialiteit. Dit principe houdt in dat de verslaggeving informatie moet bevatten die nodig is om te kunnen begrijpen hoe de duurzaamheidsthema's de ontwikkeling, prestaties en positie van een onderneming beïnvloeden, én de informatie die nodig is om inzicht te krijgen in de impact van de onderneming op duurzaamheidsthema's, rekening houdend met stakeholders. Daarnaast moeten verplichte verslaggevingsstandaarden leiden tot standaardisatie van de inhoud van de verslaggeving. De verwachting is dat dit een eind zal maken aan de huidige 'lappendeken' aan verschillende vrijwillige raamwerken en -standaarden op het vlak van duurzaamheidsverslaggeving. De eerste conceptstandaarden, de European Sustainability Reporting Standards (ESRS), die de European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) eind april 2022 ter consultatie heeft gepubliceerd, laten zien hoe uitdagend de nieuwe verslaggevingsvereisten zijn voor wat betreft de diepgang en reikwijdte.

Samenvatting

De Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) zal dit najaar worden aangenomen door de Europese Commissie. Hoewel de directive nog definitief moet worden vastgesteld en geïmplementeerd in nationale wetgeving, valt er wel het een en ander te zeggen over de veranderingen ten opzichte van de huidige Non-Financial Reporting Directive. Zo zal de duurzaamheidsverslaggeving gedetailleerder worden met nieuwe uitgebreide standaarden. De CSRD zal naast OOB's ook van toepassing zijn op andere grote ondernemingen en kleinere beursgenoteerde ondernemingen. De CSRD wordt vanaf boekjaar 2024 trapsgewijs geïmplementeerd, te beginnen met ondernemingen die nu al moeten rapporteren onder de NFRD.

Zo worden er veel verschillende, voor ondernemingen vaak nieuwe, datapunten gevraagd. Om die reden is het verstandig om op tijd te beginnen met de voorbereidingen op de CSRD en nu al een plan te creëren om in de toekomst te kunnen voldoen aan de CSRD.

Uitbreiding van de reikwijdte

De CSRD zal de reikwijdte van de duurzaamheidsverslaggeving aanzienlijk vergroten. Naast organisaties van openbaar belang met meer dan 500 werknemers is de CSRD ook van toepassing op alle andere grote ondernemingen, kleinere beursgenoteerde ondernemingen en bepaalde ondernemingen van buiten de EU. De groottecriteria voor grote ondernemingen en grote groepen sluiten aan bij de EU Accounting Directive. Dat wil zeggen dat een onderneming kwalificeert als groot wanneer zij twee aansluitende jaren voldoet aan ten minste twee van de volgende drie criteria:

- een balanstotaal van meer dan 20 miljoen euro;
- een netto-omzet van minstens 40 miljoen euro;
- gemiddeld meer dan 250 werknemers.

‘Het is verstandig om op tijd te beginnen met de voorbereidingen op de CSRD en nu al een plan te creëren om in de toekomst te kunnen voldoen aan de CSRD.’

De reikwijdte van de CSRD bevat ook bepaalde uitzonderingen. Zo bestaat er een uitzondering voor dochterondernemingen die worden opgenomen in het geconsolideerde duurzaamheidsverslag van de moederonderneming, mits dat voldoet aan de CSRD, of in het geval van moeders buiten de EU een standaard vergelijkbaar met de CSRD. Beursgenoteerde dochterondernemingen zullen waarschijnlijk niet meer kunnen profiteren van deze uitzondering. Ook kan het zijn dat als de dochteronderneming een ander risicoprofiel heeft dan de groep als geheel, in de verslaggeving van de moederonderneming een aantal toelichtingen en prestatie-indicatoren zullen moeten worden uiteengezet op het niveau van de dochteronderneming.

Mkb-bedrijven vallen ook onder de reikwijdte van de CSRD als zij beursgenoteerd zijn. Wel hebben zij de mogelijkheid om de toepassing van de CSRD uit te stellen met twee jaar (de zogenaamde opt-out) en kunnen zij andere verslaggevingsstandaarden (specifiek voor het mkb) toepassen.

Een andere uitbreiding van de reikwijdte is dat ondernemingen buiten de EU ook binnen de reikwijdte van de CSRD kunnen vallen. Bijvoorbeeld als zij een netto-omzet van meer dan 150 miljoen euro genereren in de EU en ten minste één dochter of tak in de EU hebben.

Tijdstip: implementatie van de CSRD

De CSRD zal trapsgewijs worden ingevoerd:

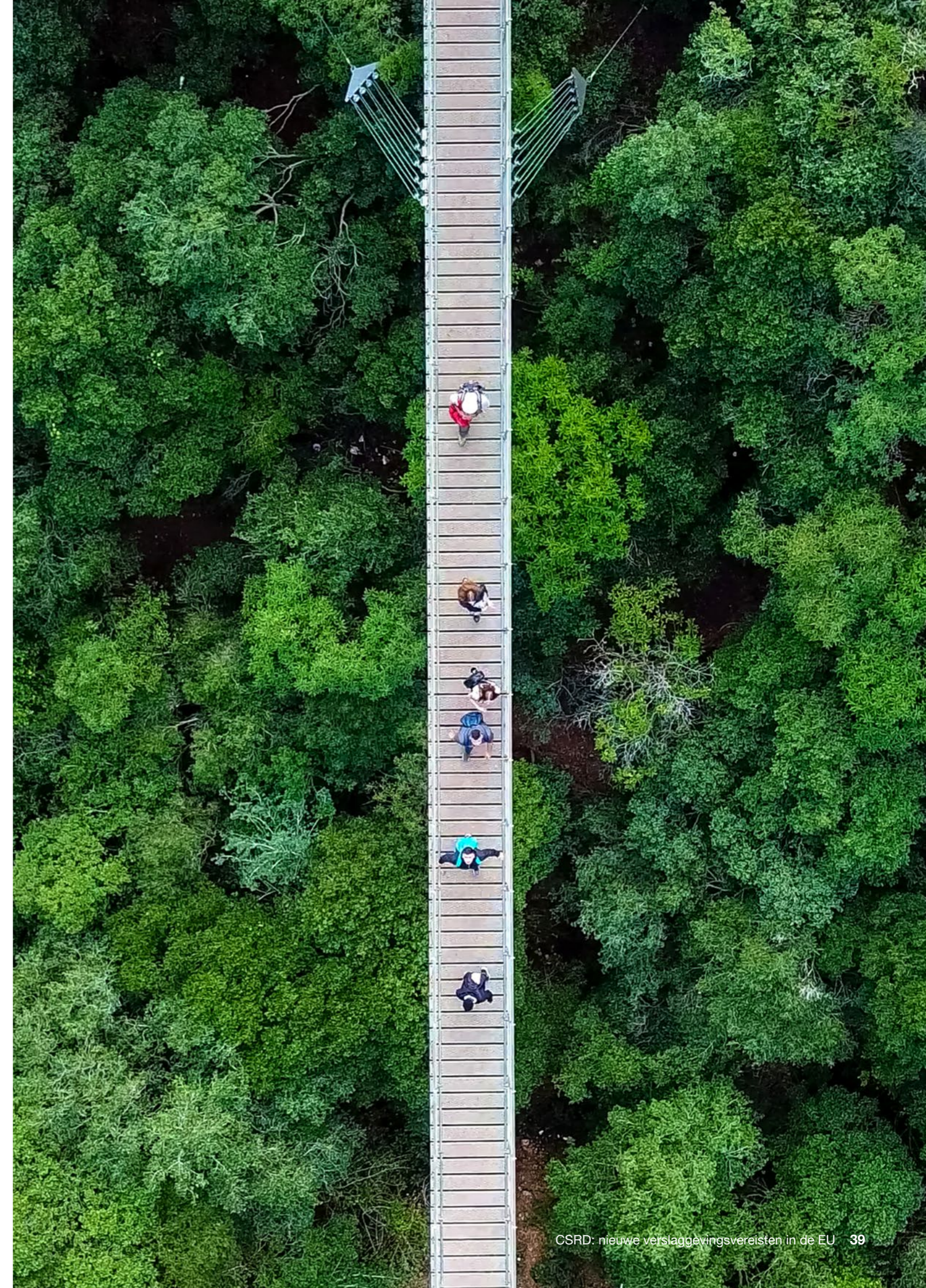
- Ondernemingen die nu al moeten rapporteren onder de Non-Financial Reporting Directive (NFRD) zullen de CSRD moeten toepassen voor boekjaren die beginnen op of na 1 januari 2024. Dus het jaarverslag over 2024 dat in 2025 wordt uitgebracht.
- Grote ondernemingen (zoals eerder gedefinieerd) of moederondernemingen van een grote groep die nog niet onder de NFRD vallen, zullen de CSRD moeten toepassen voor boekjaren die beginnen op of na 1 januari 2025. Dus het jaarverslag over 2025 dat in 2026 wordt uitgebracht.
- Beursgenoteerde mkb-bedrijven, bepaalde kleine instellingen, ‘non-complex credit institutions’ en zogenaamde ‘captive insurance undertakings’ zullen de CSRD moeten toepassen voor boekjaren die beginnen op of na 1 januari 2026. Beursgenoteerde mkb-bedrijven hebben de mogelijkheid tot een zogenaamde ‘opt-outregeling’ waarmee zij de toepassing van de CSRD mogen uitstellen tot boekjaar 2028.

Rapportageformat en assuranceverplichting

Net als bij de huidige toepassing van de NFRD in Nederland, zal onder de CSRD de duurzaamheidsverslaggeving moeten worden opgenomen in het bestuursverslag, onder de verantwoordelijkheid van het bestuur en toezicht door toezichhoudende organen, zoals de auditcommissie. Er zal ook een externe assuranceverplichting gelden voor de duurzaamheidsverslaggeving, die zich voorlopig beperkt tot assurance met een beperkte mate van zekerheid. De (statutair) accountant van de jaarrekening mag deze assuranceopdracht uitvoeren. Ook moet de duurzaamheidsinformatie digitaal getagd worden, zodat de informatie gemakkelijker te vinden en te vergelijken is.

Conclusie

De CSRD wordt naar verwachting in 2022 definitief aangenomen. Uit de conceptversie valt al op te maken dat deze regelgeving gevolgen heeft voor OOB's, grote ondernemingen en beursgenoteerde mkb-bedrijven, maar ook voor buitenlandse ondernemingen met activiteiten in Europa. Deze ondernemingen zullen moeten rapporteren over hun duurzaamheidsbeleid en een groot aantal prestatie-indicatoren, waarover veel ondernemingen nu geen informatie verzamelen. Ondernemingen doen er daarom goed aan kennis te nemen van de huidige conceptversies van de CSRD en de European Sustainability Reporting Standards (ESRS) en zich voor te bereiden op de implementatie ervan.





AI-regelgeving is aanstaande: kansen voor de datafunctie

Mona de Boer – Data & Technology, Assurance

Succesvolle datafuncties binnen organisaties denken vanuit hun externe impact. Dat is niet alleen de juiste mindset voor innovatie, maar ook de rode draad in nieuwe AI-regelgeving en (aanstaande) praktijkstandaarden voor de werkwijze van de datafunctie. Hoe kunnen datafuncties dit momentum optimaal benutten?

Grootste economieën ter wereld introduceren (voorstellen voor) AI-regelgeving

De maatschappelijke uitdagingen die de toepassing van AI in de afgelopen jaren stelde met betrekking tot de fundamentele rechten van natuurlijke personen, zijn recentelijk wereldwijd door wetgevers beantwoord met (hernieuwde) voorstellen voor AI-regelgeving. Zo zag onder meer het voorstel voor de 'Artificial Intelligence Act' van de Europese Commissie (EU AIA) in april 2021 het daglicht, herintroduceerde de VS in februari 2022 zijn 'Algorithmic Accountability Act' uit 2019, en verscheen in maart 2022 regelgeving in China die zich toespit op deze socio-technische systemen. Op hoofdlijnen hebben de voorstellen tot doel om 'veiligheidseisen' aan de totstandkoming en het gebruik van AI-systemen te stellen waarmee fundamentele rechten en waarden in de samenleving worden beschermd, zonder de innovatieve ontwikkelingsmogelijkheden voor de technologie te veel in te perken. De belangrijkste uitdaging voor wetgevers op dit gebied is om de cultureel sterk verschillende werelden van innovatie ('fail fast, fail often'; 'ship it and fix it later') en van regelgeving ('slow down and

reflect') met elkaar in harmonie te brengen. Over die balans is het laatste nog niet gezegd, getuige onder andere de stortvloed aan internationale reacties op de wetsvoorstellen. Desondanks kunnen organisaties die nu vanuit kansen in plaats van compliance naar de conceptregelgeving kijken, bij de (door)ontwikkeling van hun datafunctie hun voordeel doen met de door wetgevers geformuleerde veiligheidseisen. Dit vereist wel de juiste voedingsbodem binnen de organisatie en in het specifiek de datafunctie. Dit artikel gaat hier verder op in aan de hand van de EU AIA.

AI-regelgeving brengt een AI-standaardisatiegolf op gang

Een van de belangrijkste bijdragen van de EU AIA is de introductie van een risicoclassificatie voor AI-systemen, dat wil zeggen: het wetsvoorstel classificeert en reguleert AI-systemen op basis van hun risico. Daarbij wordt onderscheid gemaakt in de volgende risicocategorieën:

1. Toepassingen met onaanvaardbare risico's
AI-systemen die een duidelijke bedreiging vormen voor

Samenvatting

Om de risico's van geavanceerde datatechnologie voor de fundamentele rechten van natuurlijke personen en samenlevingen het hoofd te bieden en tegelijkertijd innovatie te stimuleren, is wereldwijd AI-regelgeving in ontwikkeling. In het kielzog daarvan is een internationale AI-standaardisatiegolf op gang gekomen, waarbij wereldwijde standard setters praktijkrichtlijnen ontwikkelen voor de end-to-end werkwijze van de datafunctie. Deze richtlijnen komen op het juiste moment voor datafuncties die de ambitie hebben om (verder) te professionaliseren. Maar de praktijk wijst uit dat de verleiding moet worden weerstaan om deze richtlijnen binnen de organisatie te implementeren voordat de juiste voedingsbodem daarvoor is gelegd. Dit artikel biedt handvaten op basis van reflecties uit de praktijk.

de veiligheid, het welzijn en de rechten van natuurlijke personen worden verboden.

2. Toepassingen met een hoog risico

AI-systemen met een hoog risico vereisen een verplichte zelfevaluatie voordat ze op de markt worden gebracht of in gebruik worden genomen, en voor sommige bijzonder kritieke toepassingen is een onafhankelijke beoordeling door derden vereist. Bovendien moeten dergelijke systemen gedurende hun hele levensduur voortdurend voldoen aan de vereisten voor betrouwbare AI zoals gedefinieerd in de verordening.

3. Toepassingen met een beperkt risico

AI-systemen die (i) interactie hebben met mensen, (ii) worden gebruikt om emoties te detecteren of associaties met (sociale) categorieën te bepalen op basis van biometrische gegevens, of (iii) inhoud genereren of manipuleren, zijn onderworpen aan minimale transparantieverplichtingen.

4. Toepassingen met een minimaal risico

AI-systemen met een minimaal risico zijn niet gereguleerd, maar vrijwillige zelfevaluatie door de applicatieaanbieder wordt aangemoedigd.

Op aanbieders van systemen met een hoog risico (categorie 2) rust de verplichting om ervoor te zorgen dat de betreffende systemen aan de veiligheidseisen van de EU AIA voldoen. Deze eisen hebben betrekking op de zeven in figuur 2 genoemde domeinen.

Hoewel de tekst van de verordening nog niet op alle punten voldoende duidelijk en uitgewerkt is, komt het er grofweg op neer dat er eisen worden gesteld aan:

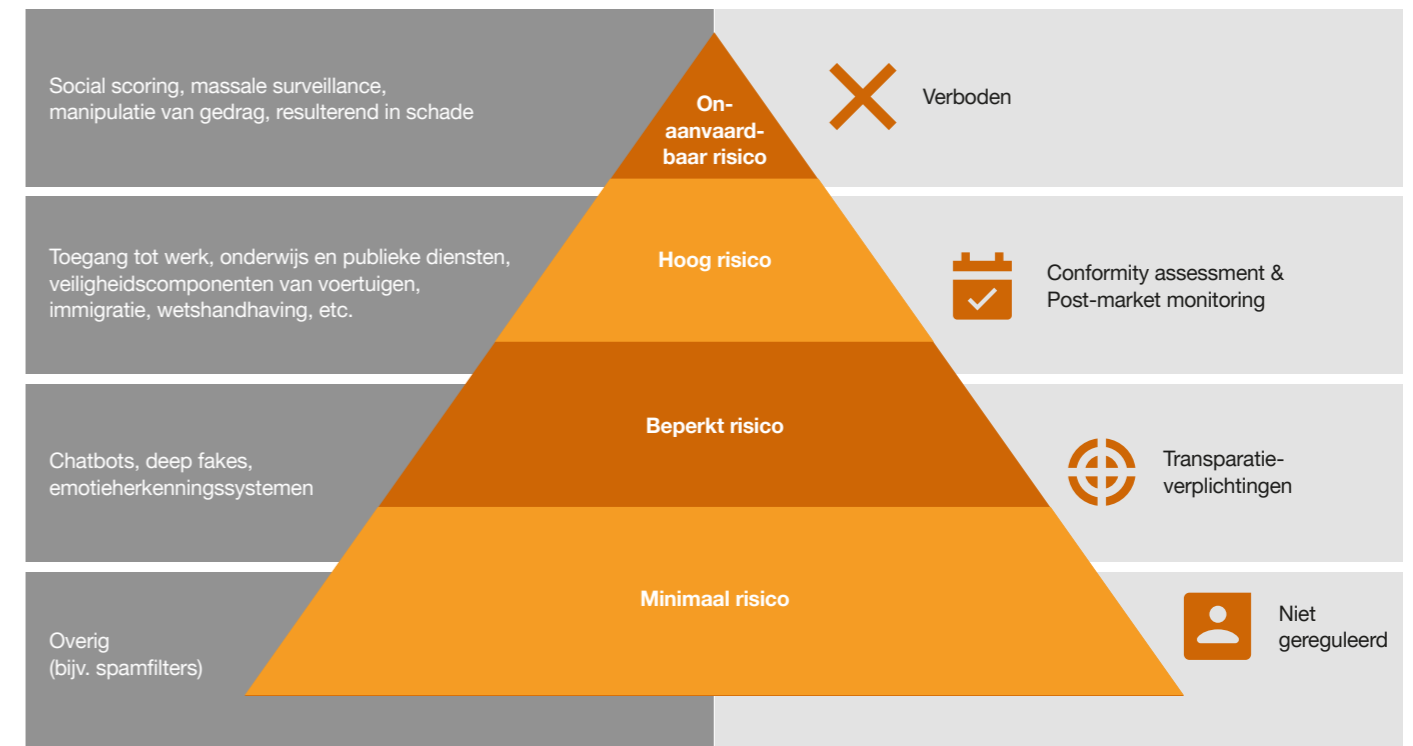
- de AI-levenscyclus: het proces van ontwerpen, ontwikkelen, implementeren, gebruiken, monitoren en beheersen van (de performance en risico's van) AI-systemen;
- de input (data) voor de totstandkoming van AI-systemen;
- transparantie en accountability(-informatie) van AI-systemen;
- de performance, robuustheid en beveiliging van AI-systemen.

Deze eisen staan in dienst van het voorkomen van ongewenste individuele en maatschappelijke effecten van de output van AI-systemen.

Figuur 1 De EU AIA's risicoclassificatie voor AI-systemen



Figuur 2 De EU AIA's domeinen van veiligheidseisen voor AI



Aanbieders van categorie 2 AI-systemen moeten op twee momenten – al dan niet met de betrokkenheid van een onafhankelijke derde – de naleving van deze vereisten aantonen, namelijk:

- voorafgaand aan het op de markt brengen of in gebruik nemen van het hoogrisicosysteem, door middel van een zogenaamde conformity assessment (naleving ex-ante);
- nadat het hoogrisicosysteem op de markt is gebracht of in gebruik is genomen, door middel van post-market monitoring (voortdurende naleving ex-post).

Deze verplichting tot (zelf)evaluatie van AI-systemen met een hoog risico heeft begrijpelijkerwijs geen enkele waarde als er geen passende norm is die weerspiegelt hoe 'goed' eruit zou moeten zien. De EU AIA geeft daarvoor op dit moment geen concrete (dat wil zeggen voor de dagelijkse praktijk werkbare) handvaten. In het kielzog van de voorstellen voor AI-regelgeving is daarom ook een internationale standaardisatiegolf op gang gekomen die dit gat moet opvullen. Tabel 1 geeft een aantal van de belangrijke internationale standaardisatie-initiatieven van dit moment weer.

Datafuncties kunnen hun voordeel doen met de AI-standaardisatie-initiatieven

Door de toenemende aandacht voor het belang en de businesskansen van data, hebben de meeste organisaties inmiddels een datafunctie. In de praktijk is er nog wel een enorme diversiteit waar te nemen in hoe deze functie zich manifesteert, bijvoorbeeld formeel vs informeel, centraal vs decentraal vs hybride, in ontwikkeling vs nagenoeg volwassen, gericht op research & development vs gericht op automatisering en operationele efficiëntie. Na de opstartfase komt de vraag hoe de functie verder vorm moet krijgen en wat de volgende stap is in het volwassenheidsniveau (vaak van 'start-up' naar 'scale-up'). De AI-regelgeving, en met name de onderliggende, internationale standaardisatiestroom die daarmee op gang is gekomen, geeft organisaties die de ambitie hebben om hun datafunctie verder te professionaliseren een steun in de rug, vooral als het aankomt op de verdere inrichting van de governance van de datafunctie en de operationele processen die onder de functie vallen. De detailvoorschriften uit de verschillende standaarden maken het voor een start-up datafunctie verleidelijk om rechtstreeks vanuit experimentele werkwijzen aan de slag te gaan met de inrichting van volwassen(er) operationele processen. De praktijk leert echter dat dat proces van korte duur is als daar niet een aantal belangrijke stappen aan vooraf is gegaan om de juiste voedingsbodem te creëren.

Tabel 1 Belangrijke internationale AI-standaardisatie-initiatieven

Uitgevende instantie	Standaard(en)/raamwerk	Doel standaard(en)/raamwerk
International Organization for Standardization (ISO) / International Electrotechnical Commission (IEC)	Reeks standaarden (in ontwikkeling): - 13 standaarden gepubliceerd - 25 standaarden in ontwikkeling	Standaardisatie gericht op het gehele AI-ecosysteem: fundamentele AI-normen, Big Data, AI-betrouwbaarheid, use cases, toepassingen, governance-implicaties van AI, computationele benaderingen van AI, testen, ethische en maatschappelijke zorgen
Institute of Electrical and Electronics Engineers Standards Association (IEEE SA)	Reeks standaarden (in ontwikkeling)	Standaardisatie gericht op het mogelijk maken van de governance en de praktische toepassing van AI met betrekking tot computationele benaderingen van machine learning, algoritmen en gerelateerd datagebruik
European Committee for Standardization (CEN) / European Committee for Electrotechnical Standardization (CENELEC)	Reeks standaardisatieproducten op het gebied van AI en het daarmee verband houdende gebruik van data om in te spelen op de Europese markt en maatschappelijke behoeften	Standaardisatie gericht op de ontwikkeling van betrouwbare AI-systemen die de in Europa erkende fundamentele waarden en mensenrechten respecteren
European Telecommunications Standards Institute (ETSI)	Reeks standaarden (in ontwikkeling)	Standaardisatie gericht op het behoud en de verbetering van de beveiliging van nieuwe AI-technologieën
US National Institute of Standards and Technology (NIST)	AI Risk Management Framework (concept maart 2022)	Verstrekken van richtlijnen ten aanzien van resultaten en activiteiten om het AI-risicomanagementproces uit te voeren, om de voordelen van AI te maximaliseren en de risico's ervan te minimaliseren.

Het gaat daarbij om het volgende:

• **Messcherp inzicht scheppen in de businesskansen en externe impact van data**

Een datafunctie kan haar rol binnen een organisatie alleen effectief invullen als het binnen die organisatie duidelijk is waar de interne datafunctie de meeste externe impact kan maken. Mogelijke vragen om vast te stellen of dat inzicht binnen de organisatie aanwezig is, zijn:

- Noemen medewerkers van verschillende afdelingen dezelfde (domeinen van) businesskansen voor data?
- Komen de prioriteitstellingen van de genoemde businesskansen overeen?
- Hebben medewerkers voldoende inzicht in wat externe eindconsumenten, eindgebruikers etc. (moeten) merken van de inspanningen van de interne datafunctie?

De ervaring leert dat dit benodigde inzicht over het algemeen niet voldoende blijkt uit business- en datastrategieën. Hier ligt dus een belangrijk actiepoint voor de verdere uitwerking van nieuwe en bestaande strategieën.

• **De data-basishygiëne op orde brengen**

In de start-upfase, waarin 'proof-of-values' en 'minimum viable products' over het algemeen de boventoon voeren binnen de datafunctie, worden tekortkomingen op het vlak van datakwaliteit en -management,

dataprivacy en informatiebeveiliging over het algemeen ad hoc geadresseerd. Zodra een datafunctie echter (in volwassenheid) gaat opschalen, worden deze onderwerpen onderdeel van de basishygiëne. In de praktijk blijkt in dit stadium vaak dat er nog het nodige werk aan de winkel is om dit structureel op orde te krijgen. Het eerdergenoemde messcherpe inzicht in de businesskansen en externe impact van data kan in dat (herstel)proces enorm waardevol zijn als strategisch kader voor het in detail vormgeven van de basishygiëne.

• **Vaststellen van werkprincipes en kaders voor de datafunctie**

Voordat een datafunctie haar operationele processen in detail vormgeeft, is het effectief om werkprincipes te bepalen en daaruit zogenaamde 'non-negotiables' af te leiden. Immers, geen datafunctie is hetzelfde en voornoemde stappen zijn onderdeel van het vormgeven van de 'identiteit' van de datafunctie binnen de interne en externe context waarin deze opereert en impact maakt. Voor het vaststellen van de werkprincipes kan de datafunctie inspiratie opdoen bij de ethische AI-principes, zoals in 2019 geformuleerd door de High-Level Expert Group van de Europese Commissie (voorbeelden van principes zijn: transparantie, accountability, menselijk toezicht, maatschappelijk en ecologisch welzijn). Deze principes geven op hoofdlijnen richting aan hoe de datafunctie geacht wordt te werken, maar moeten over het algemeen nog

verder geoperationaliseerd worden om voor de dagelijkse praktijk werkbaar te zijn. Een belangrijke eerste stap in het operationaliseringsproces is te bepalen wat er (a) altijd moet gebeuren en/of (b) nooit mag gebeuren (met andere woorden de non-negotiables) als het op data aankomt. De basiskaders die hiermee worden gesteld kunnen, waar nodig, verder worden ingevuld. Belangrijk hierbij is om een passende balans te zoeken tussen kaderstelling en het bieden van vrijheid ten behoeve van innovatie binnen de organisatie.

• **Investeren in bewustzijn en competenties van de datafunctie**

Een start-up datafunctie die gewend is binnen een cultuur van 'fail fast, fail often' met hoofdzakelijk experimentele aanpakken te werken, kan niet worden geacht van de ene op de andere dag ook de competenties van een scale-up te hebben, waarin structuur prominent aanwezig is. Tegelijkertijd komt het de innovatie over het algemeen niet ten goede als die structuur naast de innovatiekolom wordt opgebouwd. Het is veel effectiever om bewustzijn

en competenties te ontwikkelen bij degenen die dagelijks met innovatie bezig zijn. Daarmee wordt de benodigde structuur zoveel mogelijk 'by design'; risicomanagement op datatoepassingen wordt dan in eerste instantie een eerstelijns aangelegenheid en komt niet pas in de tweede of derde lijn voor het eerst aan de orde.

Conclusie

Met het steeds verder doordringen van geavanceerde datatechnologie binnen de businessmodellen en dagelijkse activiteiten van organisaties, zien ook steeds meer standaarden het daglicht die organisaties een referentiepunt geven voor een 'goede' datafunctie. Hoewel de ontwikkeling van deze standaarden vooral wordt aangejaagd door regelgeving, kunnen organisaties die voorbij compliance kijken, bij het verder professionaliseren van hun datafunctie hun voordeel doen met deze standaarden. Om die voordelen optimaal te benutten is het van belang dat de data-activiteiten van de organisatie strategisch ingebed zijn. ■





Transparantie: kansen en dilemma's

Mark Joosse – Public Sector, Tax Legal

Transparant zijn als organisatie biedt een basis voor actie, vertrouwen en innovatie. Er kunnen echter ook dilemma's rondom transparantie ontstaan. Het is daarom handig om een transparantiestrategie op te stellen, waarin de motivatie, randvoorwaarden en uitwerking van transparantie worden vastgesteld.

In het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen wordt steeds meer nadruk gelegd op de transparantie van organisaties. Zo moeten organisaties naast financiële verslaglegging in toenemende mate verantwoording afleggen over niet-financiële aspecten op het gebied van ESG ('groene cijfers'). Drie voorbeelden zijn:

- Nederlandse beursgenoteerde ondernemingen moeten rapporteren over de naleving van de Corporate Governance Code.
- In 2022 is het eerste deel van de EU-taxonomie in werking getreden. Dit is een uniform classificatiesysteem voor duurzame activiteiten. Vanaf het jaarverslag 2021 gelden aanvullende rapportageverplichtingen voor ondernemingen van openbaar belang (OOB) met meer dan vijfhonderd werknemers en voor bedrijven die financiële producten aanbieden.
- Vanaf 2024 geldt de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), waardoor voor een grotere groep bedrijven aanvullende verplichtingen ten aanzien van de duurzaamheidsrapportage zullen gelden.

Het toenemende belang van transparantie blijkt niet alleen uit het feit dat organisaties over meer aspecten moeten rapporteren, maar ook uit de publieke verwachtingen bij de manier waarop zij dit doen. Zo concludeerde de commissie die de naleving van de Corporate Governance Code monitort in haar rapport over het boekjaar 2020 dat beursvennootschappen meer betekenisvol zouden kunnen rapporteren over de naleving van de code. Bovendien hechten stakeholders zoals werknemers, consumenten en milieuorganisaties steeds meer waarde aan eerlijke en duidelijke verslaglegging.

Waarom wordt transparantie eigenlijk zo belangrijk gevonden in relatie tot ESG? En wat zijn aandachtspunten hierbij? In dit tweede artikel in de rubriek 'Ethiek en dilemma's' wordt uitgediept wat transparantie is, wat de argumenten voor transparantie zijn en welke dilemma's hierbij spelen. Dit levert praktische handvatten op voor iedereen die betrokken is bij verslaglegging.

Transparantie is meer dan het publiceren van informatie

Het woord 'transparantie' wordt vaak gebruikt als richtsnoer voor bedrijven en andere organisaties. Het is een begrip met meerdere dimensies: het hangt bijvoorbeeld samen met toegankelijkheid, zichtbaarheid en aanspreekbaarheid. Ondanks dat er veel verschillende

Samenvatting

Transparantie van organisaties op het gebied van ESG wordt steeds belangrijker gevonden. Met transparantie wordt bedoeld dat een organisatie open is en tijdig correcte informatie deelt, op een begrijpelijke manier. Om verschillende redenen is dit goed om te doen. Transparantie biedt een basis voor actie, stimuleert vertrouwen en bevordert innovatie. Tegelijk kan transparantie ook dilemma's met zich mee brengen, bijvoorbeeld: welke informatie deel je, hoe ga je om met privacy van betrokkenen en hoe behoudt je ruimte om fouten te maken? Het is daarom aan te raden om een transparantiestrategie te ontwikkelen, waarin motivaties, randvoorwaarden en acties zijn uitgewerkt.



definities van transparantie bestaan, zijn er drie kernonderdelen te onderscheiden:

- Openheid: relevante informatie wordt tijdig gedeeld met relevante partijen.
- Begrijpelijkheid: de informatie die wordt gedeeld is duidelijk voor de doelgroep.
- Juistheid: de informatie die wordt gedeeld is correct.

Transparantie is dus meer dan het naar buiten brengen van informatie. Het is bijvoorbeeld ook van belang dat dit tijdig gebeurt, op de juiste manier, op basis van de juiste gegevens en volledig. Dit betekent dat de interne beschikbaarheid en kwaliteit van informatie voorwaarden zijn voor de verantwoording naar buiten toe. Een open cultuur, goedlopende bedrijfsprocessen en competente afdelingen bevorderen bijvoorbeeld de manier waarop verantwoording wordt afgelegd. Anders gezegd, de interne en externe transparantie van een bedrijf of organisatie hangen met elkaar samen. Dit is een van de redenen waarom in de Corporate Governance Code nadruk wordt gelegd op cultuur en voorbeeldgedrag binnen ondernemingen.

Of een organisatie transparant is, hangt ook af van de beleving van stakeholders. Als wordt gesteld dat een organisatie transparant is, zegt dat niet alleen iets over de organisatie zelf (objectief), maar ook over de visie van degene die dit stelt (subjectief). Transparantie is namelijk niet alleen een beschrijvende term (descriptief), maar heeft ook een ethische lading (normatief). Kort door de bocht: transparantie is goed, intransparantie is slecht. De volgende paragraaf gaat over de vraag waarom transparantie goed zou zijn. Daarna wordt besproken of deze zwart-witstelling klopt: heeft transparantie ook een schaduwkant?

Argumenten voor transparantie

Er zijn vele praktische redenen te bedenken waarom transparantie iets goeds zou zijn. Deze argumenten kunnen worden teruggebracht tot drie pijlers: transparantie biedt een basis voor actie (informatie), voor vertrouwen (relatie) en voor innovatie (prestatie).

Informatie: basis voor actie

Ten eerste zorgt transparantie ervoor dat actie kan worden genomen op basis van de informatie die beschikbaar komt. De informatie die over een organisatie beschikbaar is, heeft impact op de meningen en keuzes van allerlei stakeholders, intern en extern. De jaarcijfers van een organisatie beïnvloeden bijvoorbeeld de strategie van het bestuur, de investeringen van beleggers, de samenwerkingen met andere organisaties en de keuzes van consumenten.

Zoals in de inleiding al werd genoemd, is een belangrijke tendens dat stakeholders meer dan alleen financiële informatie verlangen. Verschillende experts stellen dat transparantie een kernfactor is in de Europese Green Deal. Zo kan de beschikbare informatie een voedingsbodem zijn voor een race to the top door bedrijven. Ook kan informatie stakeholders helpen bij het aanspreken van bedrijven op bijvoorbeeld hun duurzaamheidsambities en -prestaties. Daarnaast krijgen overheden zo input voor verdere regulering.

Een voorbeeld van de relatie tussen transparantie en actie is de door de EU aangekondigde ontbossingsverordening, die bedrijven onder andere verplicht om inzicht te hebben in de herkomst van producten gerelateerd aan bijvoorbeeld cacao, soja en koffie (transparantie). Ze moeten waarborgen dat deze 'ontbossingsvrij' en legaal geproduceerd zijn (actie).

Relatie: basis voor vertrouwen

Ten tweede kan transparantie vertrouwen stimuleren, en daarmee de relaties met stakeholders versterken. Als een organisatie transparant is, wordt dat bijvoorbeeld gezien als een teken van integriteit of eerlijkheid. Een voorbeeld is een kledingbedrijf dat op Black Friday een paginagrote advertentie plaatste met als titel 'don't buy this jacket'. In deze advertentie werd de milieu-impact van een bepaald vest beschreven. Veel mensen zagen de advertentie als blijk van integriteit, en het kledingbedrijf wist op deze manier zijn relaties met stakeholders verder op te bouwen.

Uit transparantie blijkt ook de bekwaamheid van een organisatie. Als een bedrijf bijvoorbeeld veel gegevens kan verstrekken over de supply chain, zullen de bedrijfsprocessen waarschijnlijk goed op orde zijn. Hier is weer te zien dat de interne en externe transparantie van een organisatie elkaar beïnvloeden.

Een transparante organisatie kan zo stakeholders aan zich binden. Bovendien kan transparantie intern vertrouwen opleveren tussen werknemers. De afwezigheid van achterkamertjespolitiek en duidelijkheid over salarissen en beoordelingsmaatstaven scheppen bijvoorbeeld een goede werksfeer.

Prestatie: basis voor innovatie

Tot slot kan transparantie ook de prestaties en innovatiekracht van een organisatie bevorderen. Zoals genoemd kan transparantie bijvoorbeeld een race to the top stimuleren tussen verschillende bedrijven. Dit is vaak te zien als het gaat om duurzaamheid, maar ook op het gebied van technologie en digitalisering. Zo kan het gebruik van open-source data innovatie stimuleren. Ook intern kan transparantie de prestaties van een organisatie bevorderen. Werknemers kunnen bijvoorbeeld eenvoudiger samenwerken en ideeën met elkaar delen, houden elkaar scherp en voelen zich meer verbonden met de doelen van de onderneming.

De schaduwkant van transparantie

In de vorige paragraaf werden allerlei argumenten vóór transparantie genoemd, maar transparantie heeft ook een schaduwkant. De nadelen van transparantie voor organisaties en de dilemma's die hierbij kunnen ontstaan, blijven echter vaak onderbelicht. In deze paragraaf wordt uitgewerkt waarom transparantie in de praktijk niet altijd goed hoeft te zijn en lastige dilemma's kan opleveren.

Een belangrijke eerste constatering is dat transparantie niet altijd leidt tot vertrouwen en sterkere relaties. Zo wordt juist *niet transparant zijn* soms legitiem of zelfs noodzakelijk gevonden. Investeerders zullen bijvoorbeeld niet blij zijn als bedrijfsgeheimen op straat liggen. Ook moet de privacy van betrokkenen bij een organisatie worden beschermd. De spanning tussen transparantie en privacy kan lastige discussies opleveren, zoals te zien is bij de registraties van uiteindelijk belanghebbenden (ubo's) in een centraal register.

Ook wat betreft innovatie kan transparantie een averechts effect hebben. Transparantie kan in de weg staan bij de tijd en ruimte die nodig is om te experimenteren en daarbij fouten te maken. Als je baas, concurrent of aandeelhouder alles ziet wat je doet, hoe vrij voel je je dan nog om met vallen en opstaan nieuwe ideeën te ontwikkelen? Dit levert lastige dilemma's op voor innovatieve organisaties: kennisdeling is enerzijds een voorwaarde voor innovatie, maar anderzijds kan transparantie de benodigde 'veilige ruimte' inperken.

Al met al blijkt dat transparantie niet alleen een basis is voor vertrouwen, maar ook dat vertrouwen een basis is voor transparantie. Intern moet men erop kunnen vertrouwen dat de informatie die wordt verkregen en verspreid juist is. Bovendien moeten organisaties en medewerkers het zelfvertrouwen hebben dat ze de doelen die ze presenteren waar kunnen maken en dat ze zich niet beter hoeven voor te doen dan ze zijn. Als dit vertrouwen

ontbreekt, kan transparantie een destructief effect hebben. Er zijn verschillende voorbeelden van organisaties die in het nauw zijn gedreven omdat ze doelen presenteerden die ze vervolgens niet konden waarmaken, of omdat ze zich schuldig maakten aan 'greenwashing'.

Organisaties moeten ook vertrouwen hebben in hun externe stakeholders om transparant te kunnen zijn. Zijn zij in staat om informatie op een goede manier te interpreteren? Wordt eerlijkheid over knelpunten binnen de organisatie gewaardeerd of juist keihard bestraft? Maken zij geen misbruik van de door de organisatie gedeelde informatie?

Praktische handvatten

Door middel van een transparantiestrategie kunnen organisaties het benodigde vertrouwen bevorderen. De valkuilen die in de vorige paragraaf werden beschreven, kunnen worden vermeden door de manier waarop transparantie wordt ingevuld, aan te laten sluiten bij de identiteit van de organisatie. Hiervoor moet uiteraard eerst een eerlijk en scherp beeld bestaan van de identiteit van de organisatie: wie is ze, hoe wordt ze gezien en wie wil ze zijn?

Aan de hand van de volgende drie handvatten kunnen organisaties een transparantiestrategie ontwikkelen waarmee zij bovengenoemde dilemma's kunnen voorkomen of eenvoudiger oplossingen kunnen vinden bij dergelijke vraagstukken. Accountants en (belasting) adviseurs kunnen hierover het gesprek met de klant aangaan. De transparantiestrategie kan worden vastgelegd in een apart beleid of worden geïntegreerd met een bestaande Disclosure Policy.

Waarom? De motivatie achter transparantie

De eerste stap is te bedenken waarom de organisatie transparant wil zijn. Mogelijke motivaties voor transparantie zijn:

- voldoen aan wet- en regelgeving;
- voldoen aan de verwachtingen van stakeholders;

- versterken van relaties met bepaalde stakeholders;
- bevorderen van innovatie;
- uitstralen en/of stimuleren van een open cultuur.

Transparantie kan zo een doel op zichzelf zijn of een middel om een ander doel te bereiken. Ook kan transparantie meer en minder intrinsiek gemotiveerd zijn. Een goed uitgewerkte motivatie achter transparantie kan een drijvende, sturende kracht vormen voor de onderstaande hoe- en wat-vraag.

Hoe? De randvoorwaarden voor transparantie

Ten tweede moet worden uitgewerkt hoe transparantie wordt gewaarborgd. Het is van belang dat interne processen op orde zijn en betrokkenen voldoende vertrouwen hebben om informatie met elkaar te delen. Daarnaast wijst onderzoek uit dat het gedrag van leidinggevenden een sleutel is voor het bevorderen van transparantie binnen organisaties (tone at the top).

Wat? De uitwerking van transparantie

Ten derde moet de transparantiestrategie concreet worden gemaakt: wat wordt wel en niet gedeeld, hoe wordt de kwaliteit van informatie gewaarborgd, hoe wordt de informatie gepresenteerd, etc. Hierbij is niet alleen de kwantiteit, maar ook de kwaliteit van verslaglegging belangrijk.

Conclusie

De transparantie van organisaties wordt steeds belangrijker gevonden. Dit is begrijpelijk, omdat transparantie een basis kan vormen voor vervolgcacties, en vertrouwen en innovatie kan stimuleren. Tegelijkertijd kan transparantie op gespannen voet staan met de veilige context die is vereist om informatie te kunnen communiceren, interpreteren en waarderen. Een dergelijke context kan planmatig worden ontwikkeld met een transparantiestrategie waarin de motivaties, randvoorwaarden en acties rondom transparantie worden uitgewerkt. Zo kan een onderneming of instelling pro-actief aan de slag gaan om transparantie in haar voordeel te gebruiken.

Meer lezen?

De Cremer, D. (2016). 'When Transparency Backfires, and How to Prevent it.' *Harvard Business Review*.

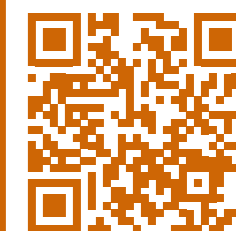
Albu, O. B. (2014). *Transparency in Organizing: A Performative Approach*. Copenhagen Business School (PhD).

Schnackenberg, A. K., & Tomlinson, E. C. (2016). 'Organizational transparency: A new perspective on managing trust in organization-stakeholder relationships.' *Journal of Management*, 42(7), 1784-1810.





Eerder verschenen



Op zoek naar een eerder verschenen artikel?

Hieronder vindt u een overzicht van de artikelen van de laatste vier uitgaven van Spotlight. Op www.pwc.nl vindt u onder 'Publicaties' de laatste jaargangen. Uiteraard kunt u ook contact met ons opnemen.



Spotlight 2022 Uitgave 2

Woord vooraf – **De accountant: zwart-wit of kleurrijk?** – Inge Oudhuis
Column – **Het gras bij de burens is soms echt groener** – Jan Willem Velthuisen
Verslaggeving – **Optie 3: toepassing in de enkelvoudige jaarrekening nader uitgelegd** – Maarten Hartman
Ethiek en dilemma's – **Dilemma's in de accountancy** – Victor Valckx
Belastingen – **DAC7: automatische uitwisseling van informatie voor digitale platforms** – Gerdien Gunnink, Jasper van Schijndel en Caroline Menu
ESG-ontwikkelingen – **ESG in juridische due diligence en M&A** – Marieke de Wal en Justine Sliwinski
Digital – **De accountant van de toekomst** – Rico Temmink



Spotlight 2022 Uitgave 1

Woord vooraf – **Resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst** – Edwin van Wijngaarden
Column – **Bedrijven kunnen nu werken aan herstel van vertrouwen** – Jan Willem Velthuisen
Interview – **In gesprek met stakeholder Jan Willem Verschoor**
Verslaggeving – **Continuïteit in tijden van onzekerheid** – Inge Oudhuis en Wiert Smid
Accountancy – **Rapporteren over continuïteit** – Wiert Smid en Jorg de Kort
Accountancy – **Een volledig gefinancierd businessplan: de voorwaarde voor continuïteit** – Niels van Zetten, Jorg de Kort en Wiert Smid
Accountancy – **Accountant en continuïteit; uitdagend** – Harm Jan Kruisman
Belastingen – **Bijzonder uitstel van betaling loopt binnenkort af; tijd voor actie** – Frans Cremers, Peter Wolterman en Pjotr Anthoni
Belastingen – **Versterking maatregelen ter voorkoming van dividendstripping** – Michel van Dun



Spotlight 2021 Uitgave 4

Woord vooraf – **Fraude in de spotlight** – Sander Kranenburg
Interview – **In gesprek met stakeholder Hans van der Vlist** – Hugo van den Ende en Jan-Kees Janse
Verslaggeving – **Accountants worden transparanter over de aanpak van frauderisico's** – Micha Soentpiet en Kim Weppelman
Accountancy – **Frauderisicoanalyse; geen overbodige luxe** – Micha Soentpiet en Kim Weppelman
Governance en toezicht – **Bestuurdersaansprakelijkheid bij fraude** – Wouter Amersfoort en Mark Joosse
Recht – **Fraude en cryptovaluta**
ESG-ontwikkelingen – **Krijg grip op greenwashing in de waardeketen** – Micha Soentpiet Digital
Fraudebestrijding met behulp van data-analyse – Alisa Kurasova, Kim Weppelman en Rian Mes
Belastingen – **Prinsjesdag 2021: vennootschapsbelastingstrends** – Maarten de Wilde en Merel Mookhoek

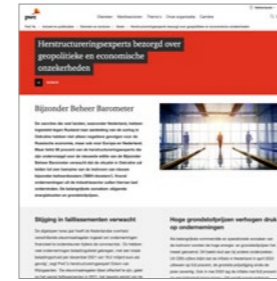
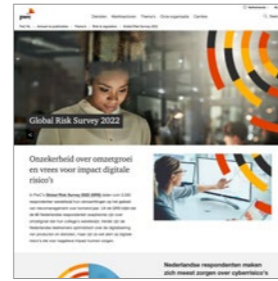
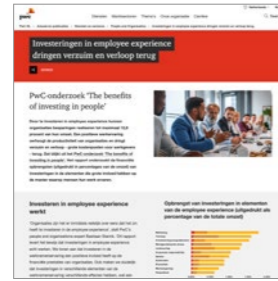


Spotlight 2021 Uitgave 3

Woord vooraf – **Ga het gesprek aan over kwaliteit** – Agnes Koops-Aukes
Column – **Recyclen is goed, maar repareren is beter** – Jan Willem Velthuisen
Interview – **In gesprek met Stef van Weeghel en Edwin Visser** – Hugo van den Ende en Maarten de Wilde
Verslaggeving – **Inzicht in kwaliteit door audit quality indicators** – Twan van Drunen en Wendy Groot
Governance en toezicht – **Commissaris in een crisisperiode** – Daniëlle Struijs en Justine Sliwinski
Recht – **De hybride overheid** – Wouter Amersfoort
Belastingen – **Internationaal fiscaal stelsel na 100 jaar toe aan verandering** – Laura den Ridder, Pieter Ruige en Tjeerd van den Berg
ESG-ontwikkelingen – **Onderschat de Corporate Sustainability Reporting Directive niet - start met het strategisch perspectief** – Marcus Looijenga



Op www.pwc.nl, onder 'Actueel & publicaties', zijn alle PwC-publicaties verzameld, gerubriceerd naar diensten, thema's en marktsectoren. Hier een greep uit de publicaties.



WHOA quickscan

Vanaf 1 oktober 2022 moeten bedrijven starten met het aflossen van uitgestelde belastingen, maar voor veel ondernemingen biedt de terugbetalingsregeling onvoldoende lucht. PwC's herstructureringspecialisten schetsen verschillende oplossingsrichtingen om de nieuwe schuldenerfenis het hoofd te bieden en een faillissement te voorkomen.

The benefits of investing in people

Door te investeren in employee experience kunnen organisaties besparingen realiseren tot maximaal 12,6 procent van hun omzet. Een positieve werkervaring verhoogt de productiviteit van organisaties en dringt verzuim en verloop - grote kostenposten voor werkgevers - terug. Dat blijkt uit het PwC-onderzoek 'The benefits of investing in people'. Het rapport onderzoekt de financiële opbrengsten (uitgedrukt in percentages van de omzet) van investeringen in de elementen die grote invloed hebben op de manier waarop mensen hun werk ervaren.

Global Risk Survey 2022

In PwC's Global Risk Survey 2022 (GRS) delen ruim 3.500 respondenten wereldwijd hun verwachtingen op het gebied van risicomanagement voor komend jaar. Uit de GRS blijkt dat de 86 Nederlandse respondenten sceptischer zijn over omzetgroei dan hun collega's wereldwijd. Verder zijn de Nederlandse deelnemers optimistisch over de digitalisering van producten en diensten, maar zijn ze wel alert op digitale risico's die voor negatieve impact kunnen zorgen.

Bijzonder Beheer Barometer

De sancties die veel landen, waaronder Nederland, hebben ingesteld tegen Rusland naar aanleiding van de oorlog in Oekraïne hebben niet alleen negatieve gevolgen voor de Russische economie, maar ook voor Europa en Nederland. Maar liefst 96 procent van de herstructureringsexperts die zijn ondervraagd voor de nieuwste editie van de Bijzonder Beheer Barometer verwacht dat de situatie in Oekraïne zal leiden tot een toename van de instroom van nieuwe bijzonder-beheerdossiers ('BBH-dossiers'). Vooral ondernemingen uit de industriector zullen hiervan last ondervinden. De belangrijkste oorzaken: stijgende energiekosten en grondstofprijzen.

Spotlight is het vaktechnisch bulletin van PricewaterhouseCoopers Accountants. Dit bulletin mag ter beschikking worden gesteld aan klanten en derden, evenwel met inachtneming van het volgende. Bij het redigeren van de teksten wordt de uiterste zorgvuldigheid betracht. De behandeling van de onderwerpen is evenwel niet altijd uitputtend, terwijl tevens na verloop van tijd informatie verouderd of niet meer (volledig) juist kan zijn. De mening van de auteur(s) is niet noodzakelijkerwijs de mening van PwC. Wij aanvaarden daarom geen verantwoordelijkheid voor hetgeen eventueel wordt ondernomen op basis van de inhoud van deze publicatie. Waar in de tekst naar een niet-specifiek persoon verwezen wordt (bijvoorbeeld 'de accountant') wordt de m/v-vorm bedoeld; lees 'hij/zij'. Alle rechten voorbehouden.

Hoofdredacteur
I.G.C. Oudhuis RA

Redactie
mr. W. Amersfoort
drs. J.I. de Groot RA
J. IJspeert RA
drs. A. van der Linden RA
N. van der Reijden CA BA Hons
prof. mr. dr. M.F. de Wilde

Eindredactie
mr. M.E. Smit
E.E. van der Wolf BA

Bureauredactie
K. Kalpoe

Secretariaat
D. van der Klis

Vormgeving
Richard Volbeda

Fotografie
PwC

Productie
AraneaGrafimedia

Nadere informatie
Voor nadere informatie kunt u zich wenden tot Assurance National Office of de personen die in de bijdragen genoemd zijn. Wanneer u een artikel of passage uit Spotlight wilt overnemen is bronvermelding verplicht en verzoeken wij u een exemplaar van uw publicatie te zenden aan het redactieadres.

Redactieadres
PricewaterhouseCoopers Accountants
Assurance National Office
Postbus 90357
1006 BJ Amsterdam
Telefoon: 088 792 5253
Fax: 088 792 9632

Abonnementenservice
Gelieve wijzigingen, inclusief adreslabel, te sturen naar:
PricewaterhouseCoopers Accountants
Assurance National Office
Postbus 90357
1006 BJ Amsterdam

Spotlight Jaargang 29 - 2022 uitgave 3

Deze publicatie is uitsluitend opgesteld als algemene leidraad voor relevante kwesties en dient niet te worden geïnterpreteerd als professioneel advies. U dient niet te handelen op basis van de in deze publicatie vervatte informatie zonder nader professioneel advies te hebben ingewonnen. Er wordt geen enkele expliciete of impliciete verklaring verstrekt of garantie geboden ten aanzien van de juistheid of volledigheid van de in deze publicatie vervatte informatie, en voor zover toegestaan krachtens de wet, aanvaarden de bij deze publicatie betrokken PwC firms, medewerkers en vertegenwoordigers geen enkele aansprakelijkheid, voor de gevolgen van enige handeling dan wel omissie door hetzij uzelf hetzij enige andere persoon op basis van de in deze publicatie vervatte informatie of voor enig besluit waaraan die informatie ten grondslag ligt.



www.pwc.nl

© 2022 PricewaterhouseCoopers B.V. (KvK 34180289). Alle rechten voorbehouden. PwC verwijst naar de Nederlandse firma en kan soms naar het PwC-netwerk verwijzen. Elke aangesloten firma is een afzonderlijke juridische entiteit. Kijk op www.pwc.com/structure voor meer informatie.