

## STRATEGIE

# Het Luxemburgse alternatief voor de DBI-bevek

Terwijl de fiscaal voordelige DBI-bevek ter discussie staat, loopt een Luxemburgs alternatief almaar meer in de kijker: tak 6.

**PETER VAN MALDEGEM**

Ondernemingen die hun overtollige cash aan het werk willen zetten, zochten de voorbije jaren hun toevlucht in DBI-beveks. Via die beleggingsfondsen beleggen de ondernemingen in aandelen waarbij de dividenden en meerwaarden (grotendeels) vrijgesteld zijn van vennootschapsbelasting. Sinds het zomeraakkoord van de regering-Michel in 2017 bleven DBI-fondsen als een van de weinige alternatieven voor ondernemers over om zonder meerwaardebelasting in aandelen te beleggen. Daardoor steeg het belegd vermogen in die fondsen van 1 miljard euro eind 2017 naar bijna 7 miljard eind 2022.

Die steile opgang dreigt te stoken. Minister van Financiën Vincent Van Peteghem (CD&V) wil in zijn grote fiscale hervormingsplan komaf maken met het fiscale gunstregime van de DBI-bevek. Door zo veel mogelijk uitzonderingsregimes te schrappen, wil hij de beleggingsfiscaliteit vereenvoudigen. Voorlopig gaat het om plannen. Toch lijken ondernemingen al te zoeken naar alternatieven. De verzekeraars schuiven de Luxemburgse tak 6-verzekering

naar voren als alternatief.

Een tak 6-product is een Luxemburgs kapitalisatiecontract waarmee ondernemingen in beleggingsfondsen kunnen beleggen. 'Dat kan op drie manieren', zegt Nicolas Demarest, die het product via Lombard International in België aanbiedt. 'Ofwel kiest de ondernemer zelf uit een lijst van externe fondsen. Ofwel kiest hij voor een toegewezen fonds, een 'fonds dédié'. In dat geval kiest de ondernemer een vermogensbeheerder die voor hem een portefeuille beheert die volledig in overeenstemming is met zijn persoonlijke behoeften. Een derde mogelijkheid is de keuze voor een intern collectief fonds. Dat is een fonds dat voor een groep van cliënten met gemeenschappelijke noden is opgezet', zegt Demarest.

Door die structuur kan de ondernemer-belegger het risicoprofiel van de portefeuille zelf bepalen. 'Terwijl de meeste DBI-beveks pure aandelenfondsen zijn, is de flexibiliteit van dit contract zeer groot. U kunt zelf bepalen hoeveel u in aandelen wilt beleggen', zegt Demarest. 'Als u kiest voor externe fondsen, belegt u bovendien in de retrocessievrije varianten van de fondsen. Dat is de goedkoopste versie van het fonds,

waarin geen distributievergoeding in de jaarlijkse kosten is opgenomen. Daardoor liggen de jaarlijkse kosten van die fondsen zowat de helft lager', zegt Demarest.

Wie op een tak 6-product inschrijft, betaalt wel jaarlijkse beheerskosten aan Lombard International, die gemiddeld rond 0,40 procent liggen. 'Instapkosten rekenen we niet aan', zegt Demarest. Let wel: om in te schrijven op de tak 6 van Lombard International heeft de ondernemer minstens 250.000 euro nodig. Een minimale beleggingshorizon van vijf jaar is aan te raden.

**Fiscaal**

Aan het product hangt niet meteen een fiscaal voordeel, omdat de meerwaarde onderworpen is aan de vennootschapsbelasting. Positief is wel dat de minwaarden aftrekbaar zijn. Dat is bij DBI-beveks of andere beleggingsfondsen niet het geval. Ook de jaarlijkse taks op de verzekeringsverrichtingen (premietaks) is niet verschuldigd, omdat het kapitalisatiecontract geen verzekeringsverrichting is. Het contract valt ook buiten de taks op effectenrekeningen.

De belangrijkste fiscale troef van het product is volgens fiscaal advocaten de fiscale vereenvoudiging. 'De belegger-vennootschap is niet verplicht jaarlijks de gekapitaliseerde inkomsten van het financiële product aan te geven als de inkomsten niet werden geïnd. Alleen bij afkoop van het contract, op het moment dat hij het rendement effectief ontvangt, wordt de belegger belast. Dat is van groot praktisch belang omdat de belegger-vennootschap geen fiscale administratiemolen door moet zolang hij geen inkomen heeft ontvangen. Bij een tak 26-contract - de Belgische tegenhanger van de Luxemburgse tak 6 - is dat wel het geval. 'Dit voordeel van de Luxemburgse variant werd uitdrukkelijk door de rulingcommissie bevestigd', zegt Denis-Emmanuel Philippe, fiscaal advocaat van Bloom. Hij verwijst naar de ruling die Lombard International

**Aan tak 6 hangt niet meteen een fiscaal voordeel, omdat de meerwaarde onderworpen is aan de vennootschapsbelasting.**





Zicht op Luxemburg-stad. De belangrijkste troef van een Luxemburgse tak 6 is volgens fiscaal advocaten de fiscale vereenvoudiging. © GETTY IMAGES

voor zijn tak 6-product op 2 juni 2021 heeft bekomen.

Om de toegenomen interesse voor het product te kunnen beantwoorden heeft Lombard International eveneens een tak 6-product gelanceerd vanuit zijn bijkantoor in België, dat in 2016 werd geopend. 'Daardoor staan we dichterbij de Belgische ondernemingen en kunnen we ze makkelijker ondersteuning bieden.'

### Belgisch contract

Met zijn Belgische tak 6-contract dat onder Luxemburgs toezicht staat, wordt Lombard International een concurrent van Vitis Life, dat al langer via een Belgisch bijkantoor de Luxemburgse tak 6 aanbiedt. 'Beleggers en financieel adviseurs kiezen vandaag liever voor een Belgisch dan

voor een Luxemburgs contract. De tijdsgeschiedenis is veranderd. Beleggers blijven met hun kapitaal liever in eigen land', zegt Filip Potteau, die bij Vitis Life verantwoordelijk is voor de Belgische markt. Verder verwijst hij naar het Luxemburgse beschermingsstelsel. 'Dat biedt sterke garanties voor het denkbeeldige geval van falen van een verzekeraar. De activa van de verzekeringnemers worden bewaard op speciale rekeningen bij erkende bewaarbanken, waarop de belegger een voorrecht heeft. Dat beschermingsstelsel, bekend als de veiligheidsdriehoek, geldt als uniek in heel Europa', zegt hij.

Vitis ziet mee daarom een toegenomen vraag naar de Luxemburgse tak 6-contracten bij ondernemers, makelaars en banken. 'We zien vooral inschrijvingen door manage-

ment- en consultancyvennootschappen, vrije beroepers (geneesheren, advocaten ...) en kmo's. Zij begrijpen dat het niet alleen belangrijk is vermogen in de vennootschap op te bouwen door winsten te reserveren, maar ook om het opgebouwde vermogen aan het werk te zetten en te beleggen. De sterk opgelopen inflatie haalt de koopkracht van reserves op zicht- en spaarrekeningen onderuit', zegt hij.

Volgens Potteau is de populariteit van de tak 6 ook een gevolg van het feit dat de IPT (individuele pensioen-toezegging) als pensioenopbouw voor bedrijfsleiders minder aantrekkelijk is geworden. 'De recente circulaire over de berekening van de 80 procentregel (*de regel die stortingen in het aanvullend pensioen beperkt tot de grens dat het wettelijk pensioen en*

*het aanvullend pensioen 80 procent van het laatste loon uitmaken, red.*) beperkt de premies die ondernemingen nog kunnen investeren. Dat laat makelaars toe een tak 6-beleggingsverzekering aan te raden om overschotten/reserves van vennootschappen te beleggen', zegt Potteau.

Vitis rekent maximaal 2 procent instapkosten aan die afhankelijk zijn van de grootte van de premie. 'De jaarlijkse beheerskosten zijn degressief, in functie van de grootte van de premie. De gemiddelde premie van een tak 6-contract bedraagt 550.460 euro. De gemiddelde jaarlijkse beheerskosten komen op 0,75 procent. De winst die de ondernemer maakt door te genieten van institutionele en retrocessievrije deelbewijzen van de fondsen bedraagt ook 0,75 procent', zegt Potteau.