

BROCHURE

2025

FISCAL E

bijeenkomsten

fiscale 
sprekers

Voorwoord

Vul het gaatje met een fiscaal praatje	4
Fiscale actualiteiten	4
De toekomst van de ZZP-er	4
De DGA in het MKB	4
Vul het gaatje met een fiscaal praatje	5
Fiscale actualiteiten	5
De toekomst van de ZZP-er	5
De DGA in het MKB	5
Masterclass DGA 2025	6
De bedrijfsopvolgingsfaciliteiten nu het nog kan: laat het boffen niet versloffen!	6
De staking van de onderneming	6
De liquidatie van de B.V.	7
Ondernemen in de inkomstenbelasting	7
De DGA en het aanmerkelijk belang	7
Falend fiscaal advies	8
Groeien als ondernemer: wat is de fiscale route?	8
Een wandeling door de inkomstenbelasting	8
De fiscale positie van het gezin: een gesprek aan de keukentafel	9
Houdt de fiscale structuur stand?	9
(Her)investeringsfaciliteiten	9
Actualiteiten vastgoed in het MKB	10
Estate planning in het MKB	10
Vermogensoverdracht: Het plan voor jouw DGA	10
Aangifte erfbelasting	11
Estate planning: testament en schenken, aangifte erfbelasting en afwikkelen nalatenschap	11
Bedrijfsopvolging in de IB	12
Bedrijfsopvolging in MKB	12
Fiscale toekomstplanning: klaar voor het ondenkbare!	12
Fiscaal anders	13
De inspecteur stelt vragen. Mag dat eigenlijk?	13
Praktische zaken	
Duur bijeenkomst/webinar	14
Kosten bijeenkomst/webinar	14

Voorwoord

Actuele kennis is voor iedere adviseur belangrijk. Dat geldt zeker voor het belastingrecht. Iedere adviseur zal zich continu moeten scholen om bij te blijven. Dat kan met stoffige boeken, langdradige lezingen of goed bedoelde zelfstudie. Het kan ook anders: de fiscale sprekers verzorgen al jarenlang enthousiaste en energieke bijeenkomsten.

► **Fiscale opleidingen en bijeenkomsten**

De fiscale sprekers verzorgen voor beroepsorganisaties als Register Belastingadviseurs en Novak permanente educatie. Zij verzorgen cursussen voor opleidingsinstituten als Sijthoff Accountants Academy en interne fiscale cursussen voor regionale kantoren. Ook spreken zij tijdens congressen en bieden verhelderende inzichten tijdens online bijeenkomsten. Stichting de Fiscale Sprekers is door de belangrijkste beroepsorganisaties als (PE-) opleidingsinstituut erkend.

► **Praktisch, actueel en met humor**

Actuele fiscale theorie maar dan praktijkgericht met veel humor en voorbeelden gebracht. Dankzij de concrete tips kunnen de deelnemers direct hun dagelijks werk verbeteren en klanten nog beter van dienst zijn.

► **Congressen en symposia**

Naast fiscale educatie zijn de fiscale sprekers een welkome afwisseling op je congres, symposium of klantendag. Iedere ondernemer, CEO of adviseur heeft immers met fiscaliteiten van doen. De fiscale sprekers bewijzen dat belastingen zeker niet saai zijn. De deelnemers zullen het nog lang over deze bijdrage hebben.

► **Vakdocenten uit de MKB-praktijk**

Alle docenten kenmerken zich door jarenlange praktijkervaring. Zij werken allen als belastingadviseur in het MKB en spreken regelmatig als fiscale spreker of trainer. Omdat zij dagelijks met accountants, administrateurs, notarissen en belastinginspecteurs werken, spreken zij de taal van deze professionals. Zij kennen jouw praktijkzaken en staan daar zelf dagelijks in. Dat maakt dat je de kennis van de fiscale sprekers direct in de praktijk kunt inzetten.

In deze brochure vind je de verschillende vakinhoudelijke bijeenkomsten die wij voor jou en je collega's kunnen verzorgen. Bij ieder onderwerp en voor elk niveau kunnen wij een gemakkelijke presentatie ontwikkelen. Combinaties, bijzondere wensen en exclusieve bijeenkomsten zijn beschikbaar. Bel hiervoor gerust.

Webinars

Alle genoemde studiebijeenkomsten bieden wij ook als webinar aan. Meer informatie vind je verderop in deze brochure. De webinars kunnen wij volledig hosten en wij bieden de deelnemers technische ondersteuning. Wij gebruiken hiervoor Zoom. Vraag gerust naar de mogelijkheden.





Vul het gaatje met een fiscaal praatje

Duur 0,75 tot 1,5 uur

Een congres, klanten dag of netwerkbijeenkomst: hoe gaaf is het als je deelnemers verrast worden door een spetterend fiscaal verhaal. Fantastische praktijkvoorbeelden hoe het fiscaal moet, maar ook vooral mis kan gaan. Uiteraard toegespitst op jouw doelgroep en de actualiteit. Herkenbaar, spannend, grappig en soms zelfs gênant. Prikkelende fiscale tips verpakt in een boeiend verhaal.



Fiscale actualiteiten

Duur: 1,5 tot 5 uur

Het fiscale recht verandert dagelijks. Je kunt niet alles op de voet volgen. De wetgeving verandert, de rechters zorgen voor jurisprudentie en de belastingdienst wijzigt haar beleid. Tijdens deze bijeenkomst krijg je alle actualiteiten die voor jouw praktijk van belang zijn. Daarbij is er niet alleen aandacht voor de wijziging zelf, maar plaatst de spreker de wijziging ook in een groter geheel. Zo weet je direct wat de advieskansen zijn en waar de risico's liggen.



De toekomst van de ZZP-er

Duur: 1,5 tot 3 uur

De inzet van ZZP-ers is actueler dan ooit. Wat zijn de huidige regels en hoe voorkom je dat je als opdrachtgever in de gevarenzone belandt? Tijdens deze bijeenkomst krijg je praktische antwoorden op vragen zoals:

- wanneer is er sprake van schijnzelfstandigheid?
- hoe beoordeel je een arbeidsrelatie correct?
- kun je nog veilig ZZP-ers inhuren?

De nieuwe wetgeving belooft eenvoud, maar is dat in de praktijk ook zo? We bespreken de juridische én fiscale risico's voor opdrachtgevers en zelfstandigen.

Aan bod komen ook vragen als: wanneer geldt winst als bron van inkomen en is het erg als je bij één van je opdrachtgevers in loondienst moet?

Na afloop weet je precies waar de risico's zitten bij het inhuren van ZZP-ers, hoe je opdrachtgevers en zelfstandigen beter kunt adviseren en welke stappen je moet nemen om (nog beter) te voldoen aan de wetgeving.



De DGA in het MKB

Duur: 1,5 tot 5 uur

Een directeur grootaandeelhouder (DGA) heeft in de relatie met zijn B.V. verschillende petten op. Hij treedt op als bestuurder, werknemer of aandeelhouder. De DGA verwacht dat je hem hierover optimaal adviseert. Tijdens deze bijeenkomst brengt de spreker je op de hoogte van de belangrijkste ontwikkelingen op al deze deelgebieden. Natuurlijk komen de klassiekers aan bod: het loon, de auto en de rekening-courant. Maar er is nog veel meer. De werkkamer, lenen van de B.V., wat te doen met ODV, samenwerken met de B.V. en de verkoop of liquidatie van de B.V.



Masterclass DGA 2025

Duur: 3 uur

De wijzigingen in 2024 en 2025 vragen extra aandacht voor je directeur-grotoaandeelhouder. In deze bijeenkomst vertelt de spreker hoe je het salaris van je DGA het meest optimaal bepaalt (op basis van de nieuwe regels). Hoe gaat je DGA om met de nieuwe box 3, waar zitten de fiscale trucs en hoe ga je om met het excessief lenen.

Deze zeer praktische bijeenkomst zit vol met tips voor iedereen die dit jaar zijn DGA optimaal wil adviseren.



De bedrijfsopvolgingsfaciliteiten nu het nog kan: laat het boffen niet versloffen!

Tijdsduur: 3 tot 5 uur

Het MKB mag geen hinder ondervinden van belastingheffing als ondernemingsvermogen naar een volgende generatie gaat. De wetgever heeft hiervoor vrijstellingen in de wet opgenomen. Hoe zorg je ervoor dat jouw klanten deze vrijstelling zo optimaal mogelijk kunnen benutten? De fiscale spreker laat aan de hand van praktijkvoorbeelden zien hoe je de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten inzet. Jouw klant kan daarmee een zeer forse belastingbesparing bereiken. Het vraagt echter om een nauwkeurige planning en een goede afstemming. De fiscale spreker maakt samen met jou het plan. Dit kun je bij jouw klanten inzetten en hen laten profiteren van de vrijstellingen.

De wetgever wil de faciliteiten gaan beperken, maar geeft eerst nog vrij baan vanaf 2025. Is dat het laatste jaar dat we de faciliteiten zo ruim kunnen toepassen? Dan moeten we de structuur wel hebben staan. Actie is geboden. Zorg dat je aan de slag kunt en laat het boffen niet versloffen!



De staking van de onderneming

Duur: 1,5 tot 4 uur

Een bijeenkomst voor iedereen met klanten die ondernemen in de inkomstenbelasting of met een besloten vennootschap en waarbij er wel eens klanten zijn die (willen) staken.

De ondernemer, eenmanszaak of vennootschap onder firma, wil gaan staken. Waar moet je op letten? Wat zijn de aandachtspunten en kansen en waar liggen de risico's. Na deze bijeenkomst ben je voorbereid op de staking van je klant.

Als je klant de onderneming door middel van een besloten vennootschap drijft, dan komt bij een staking nog meer kijken. Je moet de vennootschap dan ook juridisch afwickelen. Wat betekent dat dan voor de vennootschapsbelasting en de inkomstenbelasting?





De liquidatie van de B.V.

Duur: 1,5 tot 5 uur

De structuur van de onderneming staat al een aantal jaren. Er is veel gebeurd of wellicht moet er de komende jaren juist het nodige gebeuren. Oude deelnemingen staan geld te verbranden en zijn nodig aan liquidatie toe. Hoe ruim je zo'n vennootschap op? Welke fiscale en juridische aandachtspunten mag je niet missen? Wat betekent de tijdelijke wet transparantie turboliquidatie voor jouw praktijk?

Na afloop van deze fiscale bijeenkomst kun je jouw klant nog beter adviseren. Je weet hoe je (groeps) vennootschappen liquideert, hoe je juridische valkuilen hierbij stevig ontwijkt en zorgt voor de fiscaal meest optimale route. Uiteraard met de laatste (fiscale) ontwikkelingen en kansen. Dankzij de concrete tips en talrijke praktijkvoorbeelden kun je direct voor jouw klant aan de slag.



Ondernemen in de inkomstenbelasting

Duur: 1,5 tot 6 uur

Je praktijk kent veel ondernemers, ZZP-ers, freelancers, beroepsbeoefenaren, artiesten of kunstenaars. Allemaal hebben ze te maken met de enorme fiscale wetgeving. Tijdens de bijeenkomst over ondernemen in de inkomstenbelasting richt de spreker zich op deze groep ondernemers. Het kan hierbij gaan om de actuele ontwikkelingen, maar ook verdieping ten aanzien van één of meerdere onderwerpen is mogelijk. Mogelijke onderwerpen zijn: is er wel een onderneming, hoe kan ik fiscaal winst uitstellen, urencriterium, werkt de werkruimte nog wel, tips en trucs over de vermogensetikettering, de investeringsaftrek en staking van de onderneming.



De DGA en het aanmerkelijk belang

Duur: 1,5 tot 4 uur

Je hebt er niet voor gekozen, maar je krijgt het er bij iedere DGA gratis bij: regels over het aanmerkelijk belang. Deze box 2 heffing is bijzonder actueel. Sinds de ingrijpende wijziging in 2010 treedt de heffing eerder op. Wanneer is heffing in box 2 aan de orde? Wat zijn de recente ontwikkelingen in de rechtspraak? Hoe bespaar of voorkom je deze inkomstenbelasting? Waar moet je in de dagelijkse praktijk op letten? Deze praktische studiebijeenkomst geeft antwoord op onder andere deze vragen. Actuele jurisprudentie en recente praktijkvoorbeelden geven je verfrissend inzicht.



Falend fiscaal advies

Tijdsduur: 3 uur

Dit is voor iedere deelnemer gênant: lachen om andermans fouten en je realiseren dat je het zelf ook wel eens zo hebt gedaan... Van fouten leer je. Wat is er nu mooier dan een fiscale bijeenkomst waar alles mis lijkt te gaan. Daar moet je enorm van kunnen leren.

Maar wat kan er fiscaal nu misgaan? Natuurlijk ken je de belangrijkste fiscale regels wel. De belastingdienst houdt toch geen controles meer?

Tijdens deze bijeenkomst leert de ervaren praktijkfiscalist je hoe je een ogenschijnlijk mooi advies uitbrengt, maar hoe dat uiteindelijk desastreus uitpakt.

De bijeenkomst zit vol met prachtige praktijkzaken van stevige naheffingsaanslagen met bijpassende boetes en claims. Waar moet je in je dagelijkse werk alert op zijn? Waar laten anderen kansen liggen en zoeken ze risico's onnodig op? De stoere verhalen waarbij het fiscale trucje gelukt is kennen we allemaal. Maar waarom lukt het soms niet?

Van fouten kun je leren. Als het dan fouten van een ander zijn, is dat ook nog eens leuk leren. Aan de hand van de meest favoriete fiscale flaters krijg je tevens inzicht in de fiscale ontwikkelingen en actualiteiten.



Groeien als ondernemer: wat is de fiscale route?

Tijdsduur: 3 tot 6 uur

Het gaat goed bij je klanten. De eerste personeelsleden zijn aangenomen en verdere groei is in beeld. Hoe begeleid je de groei fiscaal? Tijdens deze bijeenkomst neemt de spreker je mee in de wereld van groei. De spreker stippelt de optimale fiscale route uit. Het startpunt hangt af van je klantenportefeuille, maar begint vaak bij de eenmanszaak die toe is aan een B.V. Hoe zet je zo'n structuur juist op? Hoe zorg je ervoor dat de onderneming verder kan groeien zonder dat er fiscale hobbels ontstaan? Hoe beperk je de belastingheffing zoveel mogelijk zodat de liquiditeit voor de groei beschikbaar blijft? Een boeiende en altijd actuele bijeenkomst met veel ruimte voor interactie.



Een wandeling door de inkomstenbelasting

Tijdsduur: 3 tot 5 uur

Voor jouw ondernemers en DGA's verzorg je de aangifte inkomstenbelasting. De afgelopen jaren zijn er veel wijzigingen in de wet geweest en is er misschien nog wel meer rechtspraak geweest. Tijdens deze bijeenkomst wandelen we samen door de Wet Inkomstenbelasting 2001. Onderweg komen we langs de mooiste fiscale tips en trucs. Ook missen we de meest recente wijzigingen niet. Zo af en toe nemen we de tijd om te genieten van fiscale bezienswaardigheden.

We staan regelmatig stil bij praktijkvoorbeelden. Ondanks de stevige tred is er volop ruimte voor interactie en humor. Deze bijeenkomst mag in jouw studieprogramma voor 2025 niet ontbreken!



De fiscale positie van het gezin: een gesprek aan de keukentafel

Tijdsduur: 1,5 tot 3 uur

De onderneming van jouw klant mag rekenen op jouw fiscale aandacht. Achter iedere onderneming gaat een ondernemer schuil. Die heeft ook persoonlijke fiscale vragen. Kan ik aan mijn zoon geld lenen? Hoeveel moet de rente dan bedragen? Is schenken eigenlijk nog wel interessant? Mijn dochter wil gaan trouwen: moet ik nog ergens op letten?

De fiscale kansen en mogelijkheden voor het gezins- en familieleven staan tijdens deze bijeenkomst centraal. Verras je klanten met vernieuwde inzichten, mogelijkheden en belastingbesparingen. Veel aandacht voor het huwelijkse vermogensrecht, erfrecht en een optimale planning. Geen diepgaande ingewikkelde zaken, maar juist die onderwerpen waarmee je als adviseur in het MKB verder kunt. Een bijeenkomst voor iedere adviseur die bij de klant aan de keukentafel zit.



Houdt de fiscale structuur stand?

Tijdsduur: 3 tot 6 uur

Je klant is al jaren aan het ondernemen en in die jaren is er veel veranderd. Ooit is er een juridische structuur bedacht, maar dat is al langer geleden. De hoogste tijd om de fiscale stand van zaken op te maken. Wat is het doel van de bedrijfsstructuur en behoeft die geen aanpassing?

Moeten we die ene vennootschap niet een keer liquideren? Wat zijn daar de fiscale gevolgen van? Waarom is er eigenlijk een fiscale eenheid? Kunnen we (een deel van) de onderneming niet als eenmanszaak voortzetten? Is het bedrijf fiscaal/juridisch wel klaar voor een verkoop? En wat als de kinderen het bedrijf niet willen voortzetten? De fiscale spreker laat je aan de hand van vele praktische tips en trucs zien hoe je de structuur kunt optimaliseren. De opgedane kennis kan je direct inzetten en creëert daarmee adviesomzet en nog meer tevreden klanten.



(Her)investeringsfaciliteiten

Tijdsduur: 1,5 tot 3 uur

De Kia, Mia en de HIR. Afkortingen die je zonder enige twijfel zo voluit kunt noemen. Het zijn dan ook bekende fiscale regelingen. Met enige regelmaat vinden er wijzigingen bij deze faciliteiten plaats. Wat kan er bij de investeringsfaciliteiten misgaan? Waar liggen de kansen. Hoe zorg je ervoor dat je klant deze belastingvoordelen niet laat liggen. Tijdens deze studiebijeenkomst bespreken we uiteraard uitvoerig de ontwikkelingen binnen de HIR, maar is er zeker ook ruim aandacht voor alle bijzonderheden bij de investeringsfaciliteiten. Voor iedere adviseur van groot belang om deze fiscale kennis weer eens aan te scherpen.





Actualiteiten vastgoed in het MKB

Tijdsduur: 1,5 tot 6 uur

De aan- en verkoop van vastgoed vraagt altijd de aandacht, zowel van jou als je klant. De vragen die ontstaan, hebben altijd een fors belang. Binnen het MKB komen vragen over vastgoed met regelmaat voor.

De fiscale spreker neemt aan de hand van de actualiteiten de belangrijkste aandachtspunten met je door. Door tijdig de juiste keuzes te maken, bespaart jouw klant (acute) belastingheffing. Tijdens de bijeenkomst krijg je van de spreker de beste mogelijkheden en keuzes aangereikt. Maar het vastgoed kent ook fiscale risico's. Als adviseur moet je deze tijdig herkennen. Aan de hand van praktijkvoorbeelden laat de fiscale spreker zien waar het misgaat.



Estate planning in het MKB

Tijdsduur: 1,5 tot 4 uur

Als adviseur ben je bij jouw klanten nauw betrokken. Je weet wat er speelt en bent voor hen het vertrouwde aanspreekpunt. Vragen over testamenten, huwelijkse voorwaarden en erfbelasting horen daar ook bij. Je bent niet de specialist op dat gebied, maar je wilt je klant wel helpen. Wat is voor een ondernemer een goed testament, wat moet je met de huwelijkse voorwaarden, wanneer is schenken interessant en hoe zit het nu met de bedrijfsopvolgingsfaciliteiten?

Tijdens deze bijeenkomst leidt de spreker je door de belangrijkste fiscale en juridische kansen en risico's bij de thema's huwen, erven en schenken. Zo kun je nog beter kansen signaleren en beschik je over de kennis om de vragen van je klanten te beantwoorden. Heb je een notaris of andere specialist nodig? Dankzij de bekendheid met de termen en begrippen is met jouw hulp de communicatie beter en efficiënter.



Vermogensoverdracht: Het plan voor jouw DGA

Tijdsduur: 3 tot 4 uur

Je klant denkt dat hij 'iets' met schenken moet doen, en jij mag hem adviseren. Maar hoe pak je dat het beste aan? Wat zijn de valkuilen, en waar liggen de kansen? Tijdens deze praktische bijeenkomst krijg je een helder stappenplan waarmee je samen met de docent de eerste contouren van een adviesplan uitwerkt. Jouw basis voor doordachte vermogensoverdracht.

We gaan niet alleen in op de actuele fiscale regels en rechtspraak, maar duiken ook in fundamentele vragen: Wat betekenen de huwelijkse voorwaarden? Moet er iets worden verrekend? Wat als er geen testament is, of een verouderd exemplaar? En hoe zit het met de rol van een levenstestament? Wie bestuurt de BV na een overlijden?

Na deze sessie weet je precies hoe je deze vragen praktisch kunt beantwoorden. Je hebt een solide stappenplan dat je direct bij jouw klanten kunt inzetten. Zo signaleer je sneller fiscale risico's én kansen om belasting te besparen. Ideaal voor iedereen met een vertrouwensband met de DGA.



Aangifte erfbelasting

Tijdsduur: 1,5 tot 4 uur

Het is niet je dagelijkse praktijk, maar zo af en toe ondersteun je een klant met de aangifte erfbelasting. Het komt ook voor dat een andere adviseur of notaris de aangifte heeft voorbereid en dat je klant jouw visie vraagt. Tijdens deze bijeenkomst leer je de basis van de aangifte erfbelasting.

De aangifte erfbelasting is namelijk een ogenschijnlijk eenvoudige aangifte, maar daar kunnen veel complexe zaken in verborgen zitten. Tijdens de bijeenkomst legt de fiscale spreker uit hoe je dit proces aanpakt. Wat is het begin? Waar liggen de aandachtspunten? Welke keuzes moeten jij of de erven maken? Kunnen zij de belastingheffing beperken en wat betekent dat voor de toekomst? Een zeer praktijkgerichte bijeenkomst.



Estate planning: testament en schenken, aangifte erfbelasting en afwikkelen nalatenschap

(combinatie estate planning in het mkb, aangifte erfbelasting en verdieping)

Tijdsduur: 3 tot 6 uur

Als adviseur ken je zowel het privé- als het zakelijke vermogen van jouw klant en ben je op de hoogte van de gezinssituatie en de familieverhoudingen. Je hebt ervoor gezorgd dat jouw klant zo weinig mogelijk belasting betaalt en daar moeten de erfgenamen ook van profiteren. Hoe zorg je ervoor dat zij zo weinig mogelijk erfbelasting betalen? Welke fiscale mogelijkheden biedt een testament? Hoe verwerk je dat dan in de aangifte erfbelasting?

De bijeenkomst bestaat uit verschillende onderdelen, elk gericht op een specifiek aspect van estate planning. Een deel richt zich op klanten die een nieuw testament willen laten opstellen en daarbij advies nodig hebben. Als adviseur ben jij degene die het proces stuurt: zorg ervoor dat de notaris de juiste informatie heeft, controleer de fiscale gevolgen van het concepttestament en kijk of het beter kan.

Daarnaast komt ook het schenken aan bod. Wat adviseer je als een klant wil schenken? Wat zijn de mogelijkheden? En wat is de uitgangssituatie? Wat zien we vaak in de praktijk, en wat kan er beter?

De aangifte erfbelasting lijkt een eenvoudige taak, maar er kunnen complexe kwesties spelen. De fiscale spreker legt uit hoe je deze aangifte aanpakt: wat is het vertrekpunt, waar liggen de aandachtspunten, en welke keuzes moeten de erfgenamen maken? Hoe kunnen zij de belastingdruk verlagen, en wat betekent dit voor de toekomst?

Een zeer praktijkgerichte bijeenkomst waarbij we vooraf altijd het niveau en de wensen afstemmen. Zo past de bijeenkomst altijd in uw praktijk.



Bedrijfsopvolging in de IB

Tijdsduur: 1,5 tot 4 uur

Overdracht van een onderneming is een belangrijk onderwerp in de adviespraktijk van iedere adviseur. Zeker ook in het kleinere MKB. De winkelier, het klusbedrijf, het lokale eetcafé en het administratiekantoor. Voorbeelden van bedrijven die vaak als eenmanszaak of V.o.f. gedreven worden. De inkomstenbelasting kent verschillende regels voor de staking en de overdracht van deze bedrijven. Tijdens deze bijeenkomst nemen we de actuele ontwikkelingen in de wetgeving en de rechtspraak met je door. Heldere en herkenbare praktijkzaken maken dit inzichtelijk.



Bedrijfsopvolging in MKB

Tijdsduur: 1,5 tot 6 uur

Het familiebedrijf is na de oprichting door (over)grootvader flink gegroeid. Een deel van de volgende generatie wil het bedrijf overnemen, maar niet alle neefjes en nichtjes zien het ondernemerschap zitten. De waarde van het bedrijf is inmiddels flink gestegen. Hoe ga je dit vormgeven? Kan het bedrijf wel in de familie blijven en hoe organiseer je zeggenschap en eigendom? Is de juridische en fiscale structuur wel geschikt voor opvolging? Tijdens deze bijeenkomst leer je hoe je het familiebedrijf klaar maakt voor de toekomst. Welke fiscale faciliteiten kun je inzetten? Hoe ziet de optimale fiscale en juridische structuur eruit? Na het volgen van deze bijeenkomst ben je aan de keukentafel van het familiebedrijf een verplichte gast.



Fiscale toekomstplanning: klaar voor het ondenkbare!

Tijdsduur: 3 tot 5 uur

De markt is grillig en verandert razendsnel. Ook de meest ervaren ondernemer kan onverwachte klappen krijgen. Wat als het ondenkbare gebeurt? Hoe zorg je dat je klant stevig in zijn schoenen staat, juist als het tegenzit?

Tijdens deze interactieve sessie verken je samen met de docent praktische strategieën voor crisisplanning. Van bedrijfsstagnatie en verkoop bij overmacht tot noodplannen bij economische of persoonlijke tegenslagen. Met concrete tips en slimme handvatten die je direct kunt toepassen, ben jij als adviseur voorbereid om je klant bij te staan wanneer het er echt op aankomt.

Een onmisbare, dynamische bijeenkomst voor iedere adviseur die meedenkt met zijn klant en proactief wil handelen. Sta samen met je klant sterk, wat er ook gebeurt.



Fiscaal anders

Tijdsduur: 2 tot 4 uur

Een bijeenkomst bedoeld voor adviseurs die ook aangiften maken of daarvoor (eind)verantwoordelijk zijn.

Binnen je dagelijkse werkzaamheden tref je met regelmaat fiscale vragen en antwoorden aan. Het is dan ook van belang dat je fiscaal onderlegd bent. De hoofdregels, de grove lijnen en soms ook de details: de fiscale regels zitten in je handbagage. Ondanks de deskundigheid van jou en je collega's gaat er wel eens wat mis. Je bent net niet scherp genoeg, vergist je in een regel of je had net een belangrijke wijziging gemist. Tijdens deze bijeenkomst leer je hoe je de kans op fiscale flaters verkleint. Hoe je je fiscale dienstverlening kunt verbeteren en wat je moet doen om je klant nog meer tevreden en nog enthousiaster te maken. Juist door je ook op kleine punten nog pro-actiever en dus professioneler op te stellen, zal je dit bereiken. Na deze bijeenkomst ben jij in staat om met andere ogen naar je eigen werk te kijken.



De inspecteur stelt vragen. Mag dat eigenlijk?

Tijdsduur: 3 tot 5 uur

Jouw klanten zijn aan veel regels gebonden. Je moet als adviseur het spel ook binnen de lijnen spelen. Het lijkt daarbij soms alsof de belastinginspecteur enkel de scheidsrechter is. Maar niets is minder waar. Ook de belastinginspecteur is aan vele regels gebonden. De praktijk van het belastingrecht wordt steeds formeler. De inspecteur controleert minder en moet vaker (jaren later) achteraf corrigeren.

Jij of jouw klant kan ook gele of rode kaarten aan de inspecteur uitdelen. Je moet wel weten wanneer je dat kunt doen en hoe dat dan werkt. Doe je dat niet (tijdig), dan verspeel je jouw rechten. De formele regeltjes van belastingrecht kunnen tot zeer verrassende oplossingen leiden. Tijdens deze bijeenkomst bespreken wij de recente wijzigingen en de jurisprudentie. Laat de inspecteur maar komen!



Praktische zaken

▶ **Duur bijeenkomst/webinar**

De tijdsduur mag je zelf bepalen. Een fiscale spreker is beschikbaar voor bijeenkomsten vanaf 1,5 uur. Tussen een tijdsbestek van 1,5 tot 3 uur zal de fiscale spreker enkel actualiteiten doornemen die betrekking hebben op het door jouw gekozen onderwerp.

Kies je voor een bijeenkomst gebaseerd op kennisbouw, dan zal de fiscale spreker (afhankelijk van het onderwerp/de onderwerpen) 3 tot 6 uur spreken.

▶ **Kosten bijeenkomst/webinar**

De kosten van een bijeenkomst of webinar zijn afhankelijk van de duur en inhoud. Een aantal onderwerpen, zoals fiscale actualiteiten, hebben de fiscale sprekers altijd beschikbaar. Dergelijke bijeenkomsten vragen minder voorbereiding en zo'n bijeenkomst is al mogelijk vanaf €1.500 euro. Vraag gerust naar de mogelijkheden.

Je kan per anderhalf uur, halve dag of gehele dag een bijeenkomst boeken. Per uur kennisoverdracht mag je drie uur aan voorbereidingstijd rekenen. Stel, je wenst een bijeenkomst van één dagdeel:

- Uitvoering betreft één dagdeel wat gelijk is aan vier uur
- De voorbereidingstijd komt dan neer op vier uur maal drie uur voorbereiding en geeft een totaal van twaalf uur
- De voorbereidingstijd en de uitvoering tezamen brengen u op een totaal van zestien uur

Per uur (zowel voorbereidingstijd als uitvoering) rekenen we met een uurtarief van € 170,- euro. In bovenstaand voorbeeld zou je uitkomen op:

- Uitvoering één dagdeel (vier uur) € 680,- euro
- Voorbereiding totaal twaalf uur (zie bovenstaand) € 2.040 euro

De totale kosten voor de bijeenkomst bedragen dan € 2.720 euro. Hierbij bouwen we exclusief voor jouw bijeenkomst een presentatie. Soms is het mogelijk bestaande onderwerpen te integreren. Dat kan in voorbereidingstijd (en dus tarief) schelen. Vraag naar de mogelijkheden!

Zie je graag dat dezelfde bijeenkomst meerdere malen wordt verzorgd? Dan rekenen we, naast de uren in uitvoering, twee uur (€ 340,-) aan voorbereiding per extra uitvoering. Bij een uitvoering van vier uur (€ 680) bedraagt de aanvullende vergoeding dus € 1.020. Het honorarium voor twee gelijke bijeenkomsten bedraagt dan € 3.740.

De genoemde bedragen zijn exclusief reiskosten (€ 0,40 per kilometer) en omzetbelasting. Je dient zelf voor de locatie, diner en scherm/beamer zorg te dragen. Natuurlijk zijn we je daarbij graag behulpzaam. Het is ook mogelijk dat wij de bijeenkomst volledig voor je verzorgen. We hebben daarvoor een ervaren team beschikbaar. Bel of mail gerust voor de mogelijkheden.

