CAF Nieuws

Greep uit een aantal lopende zaken: **09-03-2018**

Systeemfraude IH en DF & A

⇨ Deze week is door een paar CAF specialisten gewerkt aan een challenge bij DF & A, uiteraard tezamen met een paar excellente dataspecialisten. De groep was op voorhand reeds enthousiast over het onderwerp en dat is alleen maar toegenomen. Allereerst is gekeken of de specialisten van DF & A onze ad hoc analyses (die we tot nu toe zelf maken) konden "klonen". Het gaat dan om de becon analyse, de IP analyse en de CN analyse. Hier hoort nog wel enige nuance bij, maar het komt er op neer dat dit binnen een dag is gelukt. Bij de beconanalyse was de overlap met onze analyse zeer hoog. DF & A vond er per saldo iets meer dan wij, maar dat kan grotendeels verklaard worden uit het feit dat wij becons alleen meenemen in onze analyse als ze een bepaalde minimale hoeveelheid aan IH aangiften hebben ingediend. Mooi om op deze wijze de bevestiging te krijgen dat we het bij het opzetten van dergelijke analyses niet over manjaren aan capaciteit hebben. Iets waar onze omgeving wel steeds huiverig voor lijkt te zijn geweest.

Maar daarna werd het pas echt interessant, omdat onze DF & A collega's in de tweede dag er zo maar even 5 nieuwe onderwerpen bij hebben gezet, op risicogebieden waar wij in de regel nauwelijks of hooguit incidenteel naar hebben gekeken. Dit levert meer inzichten op over nieuwe en andere facilitators die we nog niet kenden, maar er is tevens een slag overheen te maken waarbinnen je die uitkomsten vervolgens op een betere manier kunt ranken. Wij produceren normaal gesproken lijstjes waarin je vervolgens op basis van persoonlijke inzichten bepaalde keuzes in kunt maken. Deze stap zou het beter mogelijk maken om een echte serieuze behandelvolgorde aan te kunnen brengen.

Op diverse risicogebieden kwamen nieuwe gevallen naar voren die we nog nader zouden kunnen uitwerken. Omwille van de tijd binnen de challenge hebben we dat slechts voor 1 voorbeeld nader uitgewerkt. Dit bleek een adviseur te zijn die overmatig scoorde op het risicoclassificatiemodel als geheel dat DF & A heeft ontwikkeld. Bij het inzoomen op deze facilitator bleek dat deze maar liefst op 90% van zijn klanten een uitworpbewering heeft gehad. Een ongekend hoge score. De analyse voegt daarmee een dimensie toe die voorheen niet in beeld was. Het risicomodel genereert al die individuele signalen, maar niet de samenhang daarin. Van vele kleintjes wordt het daarmee nu 1 grote post en met name interessant voor onze collegae in Heerlen, met wie we deze casus zullen gaan delen. Deze becon is door DF & A ook nog eens door de IP analyse heen gehaald en dat leverde nog eens 400 extra aangiften 2016 op die door deze becon zijn gedaan zonder vermelding van zijn beconnummer. Die zijn meestal nog interessanter, weten wij uit ervaring.

Om te bekijken wat hier nu feitelijk aan de hand is, hebben onze collegae van CAF nog even een blauwdruk geproduceerd op de traditionele wijze. Wel is met DF & A gekeken of ook dit product "blauwdruk" door DF & A vervaardigd zou kunnen worden, liefst op een meer flexibele wijze dan dat wij dat kunnen en ook dat blijkt het geval. Dit moet echter nader uitgewerkt worden buiten de challenge om.
Bij deze adviseur zijn redelijk wat aangiften handmatig bekeken met een correctie percentage van maar liefst 70%. Toch blijkt het overgrote deel van de aangiften uiteindelijk administratief afgedaan te zijn. Simpelweg omdat tot nu toe blijkbaar nog niemand de samenhang tussen al die individuele signalen had gezien. De blauwdruk maakt de modus operandus volstrekt helder. Wij schatten het fiscale nadeel heel voorzichtig in op tenminste 7 ton en zien een strafzaak aankomen. De 3 dagen professioneel knutselwerk betalen zich dus nu al dubbel en dwars terug en bieden veel perspectief voor de toekomst. Naast de IH kan op deze wijze in het vervolg ook de OB analyse volgen. Daarnaast zijn de uitbreidingsmogelijkheden nog volop aanwezig naar andere rubrieken en andere middelen.

"Licence to Disturb"

CAF Nieuws

De resultaten van de challenge zijn op donderdag gepresenteerd aan een grote groep, waaronder de deelnemers van nog 7 andere challenges. Na afloop werd er gestemd voor de publieksprijs. Onze challenge heeft gewonnen met ongeveer 35% van de stemmen. Niet slecht, uitgaande van 7 concurrenten en de wetenschap dat iedere in de zaal aanwezige deelnemer ook op zijn eigen project kon stemmen. Voor ons betekent het dat de deur richting DF & A die al een beetje op een kier stond nu toch wel wat verder open zal gaan en we ontwikkeltijd gaan krijgen. Zoals eerder aangegeven denken wij dat dit wel eens mee zou kunnen vallen, wat dit aan tijd gaat kosten. Dank aan de degenen die hebben meegedaan en dank voor het enthousiasme. Om aan te sluiten bij een reclame slogan uit het verleden: "het waren 3 mooie dagen". Maar om dit vervolgens wel aan te vullen: dit is pas het begin.

PIA traject

Naast de hoopvolle ontwikkelingen bij DF & A, waarmee wij 5 van onze 7 PIA's zouden kunnen afdekken, (en 6 als ook de OB mee zou gaan) zijn we onverminderd actief om ook dit traject tot een goed einde te brengen. We werken momenteel aan een notitie waarin we alles nog maar een keer op een rijtje zetten en waarin we uiteindelijk een aantal beslispunten willen voorleggen aan het DT van de Belastingdienst.

Verdienmodel adviseurs

In ons jaarverslag schreven we het al. Er zijn een paar adviseurs binnen P land die het voor elkaar weten te krijgen om erg veel capaciteit van ons te vragen. Op zich vreemd, omdat bij de gemiddelde P klant door zo'n adviseur niet onbeperkt gedeclareerd kan worden. We denken dat dit mede te danken is aan het feit dat deze mensen een verdienmodel hebben weten te creëren wat gebaseerd is op de mogelijkheden voor het verkrijgen van allerlei vergoedingen van de overheid, waarbij deze adviseurs dankbaar gebruik lijken te maken van onze gesegmenteerde aanpak. Dit verdient daarom een betere coördinatie en een aangepaste behandelstrategie en daar is recent met de [redacted] vaktechniek over gesproken. Samen willen we kijken hoe we bepaalde verdienmodellen zouden kunnen doorbreken. Daarnaast willen we als CAF eens wat breder in beeld brengen welke top X facilitators zich op deze markt begeven.