

Whitepaper

Optimaal schenken geen sinecure

Schenken op papier: de gevolgen voor je klant uitgetekend



Inhoud

1	Schenken in allerlei vormen en maten	3
	Case 1: De slimme schenker	5
	Case 2: Robert overlijdt op 31 december 2020 – Zonder schenkingen	6
	Case 3: Robert overlijdt op 31 december 2020 – Met schenking	7
	Case 4: Robert overlijdt op 31 december 2021 – Met schenkingen	8
	Case 5: Robert overlijdt op 31 december 2022 – Met schenkingen	8
2	Op consult bij de financiële huisarts	9
3	Realttime persoonlijk financieel advies	10

1. Schenkingen in allerlei vormen en maten

Een deel van het vermogen schenken aan de kinderen: het kan met verschillende redenen en op uiteenlopende manieren. Eén van de kinderen van je klant gaat bijvoorbeeld een eigen huis kopen en jouw klant wil daar € 103.643 belastingvrij aan schenken. Of je klant wil voorkomen dat er op een later moment gigantisch veel erfbelasting moet worden afgedragen aan de fiscus. In beide gevallen legitieme en veelvoorkomende redenen om bij leven te schenken (de zogenaamde ‘warme hand’).

Schenken is overduidelijk geen onbekend thema bij de meeste Nederlanders, zo toont onderzoek van Omniplan aan*. Maar liefst 67,5% van de Nederlanders met wat vermogen geeft aan goed op de hoogte te zijn van alle fiscale regels en vrijstellingen rondom schenken. Ook geeft een kleine meerderheid (55%) aan te weten hoe zij het vermogen zo fiscaal vriendelijk mogelijk kunnen overdragen.

Dat mensen soms wat creatiever met vrijstellingsregelingen omgaan dan de Belastingdienst oorspronkelijk voor ogen had, bleek wel uit de affaire met het kruiselings schenken

van ruim een jaar geleden. In het blad Arts en Auto gingen vermogende Nederlanders toen actief op zoek naar mazen in de schenkwetgeving. Het idee was om aan andermans kinderen nogmaals een ton belastingvrij te schenken en vice versa, om op deze manier voor de tweede keer gebruik te maken van deze fiscale tegemoetkoming. Na enige consternatie reageerde staatssecretaris Snel op deze fiscale constructie met de termen ‘ongewens’ en ‘in strijd met de wet’.

Bovenstaand voorbeeld is ludiek en maakte destijds behoorlijk de tongen los in het financieel advieswereldje, maar tegelijkertijd toont het ook iets anders aan. Dat mensen denken alles te weten van de regels rondom schenken en het maximaal benutten van fiscale vrijstellingen, maar dat hetgeen ze daadwerkelijk weten niet altijd overeenkomt met wat de wet- en regelgeving beoogt.

Tegelijkertijd is het maar de vraag of de 67,5% die aangeeft goed op de hoogte te zijn van alle regels rondom schenken, dit ook daadwerkelijk is. De ‘ton voor de eigen woning’, die kent men wel. En het jaarlijkse bedrag dat je als ouders belastingvrij aan je kind

Omniplan

Delivering Personal Finance

kunt schenken, ook daar zullen veel Nederlanders wel van op de hoogte zijn. Maar in de regel gaat het hierbij om het schenken in contanten. Hoe zit het met schenken op papier en, nog specifiek, het vrij van recht schenken?

Schenken op papier

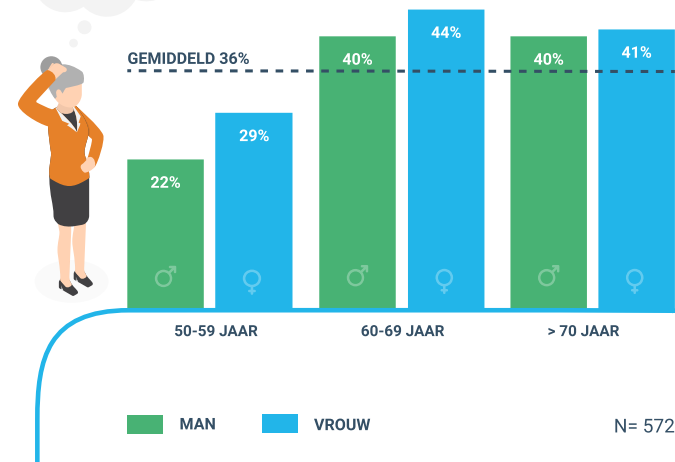
Waar er in de vorm van een schenking in contanten daadwerkelijk vermogen van de ene naar de andere rekening verschuift, is dit bij een schenking op papier net wat anders. Alleen formeel schenkt de ouder een deel van zijn of haar vermogen aan één of meerdere kinderen. In werkelijkheid houdt de schenker echter 'gewoon' de beschikking over dit bedrag. Deze constructie is praktisch voor de schenker, in het kader van 'onvoorziene omstandigheden', of omdat een aanzienlijk deel van het vermogen nog in 'stenen' (lees: in de eigen woning) zit.

In potentie zou dit schenken op papier bijzonder onhandig uit kunnen pakken voor de ontvanger. In de regel is het binnen het schenk- en erfrecht namelijk zo dat de ontvangende partij de bijhorende belastingafdracht bekostigt. Vervelend als je alleen 'op papier' een schenking ontvangt, maar hier vervolgens wel 'in contanten' voor moet afrekenen bij de Belastingdienst. Daarom heb je als ouder gelukkig de mogelijkheid om zelf het schenkingsrecht te betalen.

Het schenken op papier en zeker het schenken vrij van recht zijn meer onbekende schenkingsvormen. Het kan de ontvanger echter een behoorlijke som erfbelasting schelen, zeker wanneer de ouders op deze manier meerdere jaren achter elkaar schenken. De volgende casus, met Robert, Meike en Evert, toont dit uitstekend aan.



Ik overweeg in de komende vijf jaar een schenking te doen aan mijn (klein)kinderen, familie of anderen



Case 1: De slimme schenker

Robert (60) en Meike (55) zijn getrouwd in gemeenschap van goederen en hebben één volwassen kind: Evert (25). Over een testament hebben Robert en Meike zich nooit druk gemaakt. Als manager ICT verdient Robert inmiddels zo'n € 80.000 bruto per jaar. Meike is commercieel medewerker binnendienst bij een designbureau en werkt daar, net zoals Robert, veertig uur in de week. Haar bruto jaarinkomen: € 50.000.

De koopwoning van Robert en Meike heeft een WOZ-waarde van € 500.000: hier wonen ze al sinds 2001. Destijds kochten ze het huis met een annuïteitenhypotheek van € 200.000 en een hypotheekrente van 4%.

Gezinssituatie

Robert (60) – Manager ICT

Meike (55) – Commercieel medewerker binnendienst

Evert (25) – Zoon Robert en Meike

Huidige financiële situatie

Inkomen Robert (bruto per jaar):	€ 80.000
Inkomen Meike (bruto per jaar):	€ 50.000
Gewenst besteedbaar inkomen (netto per jaar):	€ 60.000
Spaar- en beleggingsrekening:	€ 500.000
Rendement:	1%
Woningwaarde:	€ 500.000
Hypotheek (verstrekkt in 2001):	€ 200.000
Hypotheekrente:	4%
Aflossen:	Annuïtair dalend

Vermogensoverzicht op 31-12-2020, zonder schenking:

Saldo spaar-en beleggingstegoeden:	€ 514.584
Waarde woning:	€ 500.000
Minus hypotheekschuld:	-/- € 94.947
Totaal:	€ 919.637

Case 2: Robert overlijdt op 31 december 2020 – Zonder schenkingen

Onverwachts komt Robert op 31 december 2020 te overlijden. Er is geen testament, dus wordt de erfenis volgens de wet over de erfgenamen verdeeld. Aangezien Robert en Meike in gemeenschap van goederen zijn getrouwd, is de hoogte van Roberts nalatenschap de helft van het totale vermogen: € 459.818. Er zijn twee erfgenamen: Meike en Evert. Ieders wettelijke erfdeel is de helft van Roberts nalatenschap: € 229.909.

Vrijstellingen

In overeenstemming met de wetgeving hebben Meike (partner) en Evert (kind) ieder een aparte vrijstelling: over dat bedrag zijn beiden géén erfbelasting verschuldigd. In het geval van Meike gaat het over € 661.328, Evert heeft een vrijstelling van € 20.946.

Te betalen erfrecht zonder schenkingen

Evert moet over een totaal van € 208.963 erfrecht betalen: zijn deel van de nalatenschap, minus de vrijstelling. Tot € 126.273 geldt een tarief van 10% erfbelasting, daarboven is dit 20%.

Te betalen erfrecht bedraagt:

10% over € 126.723:	€ 12.672
20% over het meerdere (€ 82.240):	€ 16.448
Totaal:	€ 29.120

Schenking Robert en Meike

Zonder schenking gaat maar liefst € 29.120 van Everts erfdeel op aan erfbelasting, mocht Robert op 31 december 2020 overlijden. Echter, zouden Robert en Meike besluiten om Evert ieder jaar € 125.000 'op papier' te schenken - ook wel een 'schenking onder schuldigerkenning' - dan scheelt dit op een later moment fors in de erfbelasting, aangezien de nalatenschap jaarlijks afneemt.

55% van de Nederlanders geeft aan te weten hoe ze fiscaal vriendelijk vermogen over kunnen dragen

Case 3: Robert overlijdt op 31 december 2020 – Met schenking

Begin 2020 besluiten Robert en Meike om jaarlijks € 125.000 op papier te schenken aan Evert, om zo de (toekomstige) nalatenschap af te laten nemen.

De ouders betalen jaarlijks 6% aan rentevergoeding over de lening, aangezien Robert en Meike de € 125.000 in kwestie meteen weer terugvragen aan Evert. Vanaf dat moment verandert die € 125.000 van vermogen in een schuld, van Robert en Meike aan Evert.

Aangezien Evert pas net klaar is met studeren, kiezen de ouders ervoor om het schenkingsrecht van € 14.031 zelf te betalen.

Op het moment dat Robert op 31 december 2020 komt te overlijden, is er al één schenking gedaan.

Vermogensoverzicht op 31-12-2020, met schenking

Saldo spaar-en beleggingstegoeden:	€ 499.928
Waarde woning:	€ 500.000
Minus hypotheekschuld:	-/- € 94.947
Minus schuld uit schenking:	-/- € 125.000
Vermogensoverzicht:	€ 779.981

Te betalen erfrecht met een schenking

Nu moet Evert over een totaal van € 174.049 erfrecht betalen: zijn deel van de nalatenschap (€ 194.995), minus de vrijstelling (€ 20.946).

Te betalen erfrecht bedraagt:

10% over € 126.723:	€ 12.672
20% over het meerdere (€ 47.326):	€ 9.465
Totaal:	€ 22.137

Case 4: Robert overlijdt op 31 december 2021

– Met schenkingen

De berekening in case 2 toont aan dat Evert met één schenking op papier al € 6.983 minder erfrecht hoeft te betalen. Wanneer we verder doorrekenen, zien we dat dit voordeel met iedere schenking fors toeneemt.

Vermogensoverzicht op 31-12-2021, met schenkingen

Saldo spaar-en beleggingstegoeden:	€ 495.051
Waarde woning:	€ 500.000
Minus hypotheekschuld:	-/ - € 87.145
Minus schuld uit schenkingen:	-/ - € 250.000
Vermogensoverzicht:	€ 657.906

Te betalen erfrecht met schenkingen

Nu moet Evert over een totaal van € 143.530 erfrecht betalen: zijn deel van de nalatenschap (€ 164.476), minus de vrijstelling (€ 20.946).

Te betalen erfrecht bedraagt:

10% over € 126.723:	€ 12.672
20% over het meerdere (€ 16.807):	€ 3.361
Totaal:	€ 16.033

Case 5: Robert overlijdt op 31 december 2022

– Met schenkingen

Een jaar later is het voordeel van de jaarlijkse schenking op papier nóg duidelijker. Nu moet Evert over een totaal van € 174.409 erfrecht betalen: zijn deel van de nalatenschap (€ 194.995), minus de vrijstelling (€ 20.946).

Vermogensoverzicht op 31-12-2022, met schenkingen

Saldo spaar-en beleggingstegoeden:	€ 484.340
Waarde woning:	€ 500.000
Minus hypotheekschuld:	-/ - € 79.025
Minus schuld uit schenkingen:	-/ - € 375.000
Vermogensoverzicht:	€ 530.315

Te betalen erfrecht met schenkingen

Nu moet Evert over een totaal van € 111.632 erfrecht betalen: zijn deel van de nalatenschap (€ 132.578) minus de vrijstelling (€ 20.946).

Te betalen erfrecht bedraagt:

10% over € 111.632:	€ 11.163
---------------------	----------

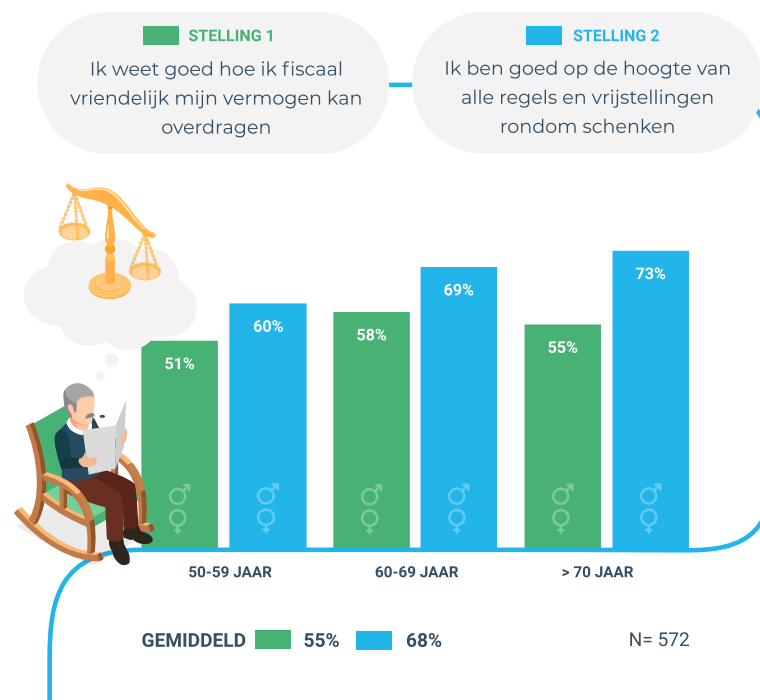
2. Op consult bij de financiële huisarts

Het verhaal van Robert, Meike en Evert toont aan dat bij leven schenken je klanten veel financieel voordeel oplevert. Evert zou in eerste instantie maar liefst € 29.120 aan erfrecht moeten betalen, maar dit werd al een stuk minder na de eerste schenking van € 125.000. Naarmate de jaren – en daarmee het aantal schenkingen – vorderden, werd dit financiële voordeel alleen maar groter. Hiervoor moesten Robert en Meike wel iedere keer weer naar de notaris, maar dit was slechts een kleine moeite, gezien de hoogte van de erfrechtbesparing.

Juist door het bieden van dergelijke inzichten, ben je als financieel dienstverlener in staat om van toegevoegde waarde te zijn voor je klanten. De meeste mensen weten dat ze € 103.643 belastingvrij kunnen schenken voor de eigen woning en dat schenken met de ‘warme hand’ belastingtechnisch veel interessanter is dan schenken na overlijden.

Maar de concrete impact van dergelijke schenkingen: dáár hebben je klanten weinig tot geen zicht op. Op welke manier beïnvloedt een schenking het netto besteedbaar inkomen van de ouders? Welk eigen vermogen blijft er over voor de schenker?

Welke kosten komen er alsnog bij kijken voor de ontvanger en welke alternatieven zijn daarbij voor handen?



3. Realtime persoonlijk financieel advies

Financiële huisarts

Als financieel dienstverlener ben je als geen ander in staat om je klanten bij te staan en (pro)actief van advies te voorzien. Je bent op de hoogte van alle relevante wet- en regelgeving rondom schenken en je beschikt ook nog eens over alle relevante klantgegevens.

Met behulp van de juiste tools kun je niet alleen een schets maken van de huidige situatie en daar een advies over uitbrengen, maar ook kun je enkele vergezichten schetsen. Implicaties op de lange termijn die het handelen van je klant nú bepalen.

Mocht er tussentijds iets veranderen in de levenssituatie van de klant (iemand overlijdt, raakt arbeidsongeschikt of wil graag eerder met pensioen), dan ben jij als financieel dienstverlener in staat om bij te sturen en daar je advies op aan te passen. Op die manier komt je klant nooit voor vervelende financiële verrassingen te staan. Jij bent de financiële huisarts die aan de bel trekt wanneer (potentiële) risico's én kansen zich voordoen.

26% van de Nederlanders schenkt niets, omdat ze verwachten zelf het geld nog nodig te hebben

De Adviesplanner van Omniplan biedt je, als financieel dienstverlener, dé kans om realtime, persoonlijk financieel advies te geven aan je klanten. Op deze manier kun je écht van toegevoegde waarde voor hen zijn. Met de Adviesplanner maak je als financieel dienstverlener de vertaalslag van abstract financieel advies naar concrete cijfers, zonder dat het je extra werk oplevert. Sterker nog: ieder jaar wordt de Adviesplanner uitgebreider, gaan de berekeningen dieper en wordt het advies completer.

Wil je meer weten over de Adviesplanner van Omniplan? Kijk dan eens [hier](#). Kom je er liever in een persoonlijk gesprek achter waar de Adviesplanner jou mee kan helpen? Aarzel dan niet om contact met ons op te nemen! Bel [020 - 50 50 310](tel:020-5050310) of mail team@omniplan.nl.

Over het onderzoek van Omniplan

Deze whitepaper wordt u gratis aangeboden door Omniplan. Panelwizard voerde het onderzoek in opdracht van Omniplan uit in april 2020, onder 572 Nederlanders van 50 jaar en ouder die beschikken over een vrij besteedbaar vermogen en/of een overwaarde op de koopwoning van minstens € 200.000. Bij de selectie van de respondenten is rekening gehouden met een representatieve spreiding wat betreft geslacht, leeftijd, regio en opleiding. Bij het beantwoorden van de stellingen konden respondenten per stelling aangeven of deze wel (ja) of niet (nee) voor ze geldt. Ook weet niet/ geen mening was een optie.