

Een geschenk voor beide partijen

Nederlanders laten hun vermogen graag na aan hun kinderen en aan goede doelen. Maar waarom wachten tot de dood?

Door Ramón Wernsen

Staal­magnaat Andrew Car­negie en zakenman John D. Rockefeller wisten het in de vorige eeuwen al: schenken geeft voldoening. Micro­soft-oprichter Bill Gates en belegger Warren Buffett laten ook open­lijk zien hoeveel plezier het hun geeft om met hun vermogen anderen te helpen. Een verklaring voor dit plezier vinden experts in de behoeften­piramide van Maslow. Het hoogste doel, boven aan de piramide, is zelfverwezenlijking, oftewel zingeving. In die fase wordt het geld gebruikt om het verschil te maken, door anderen te helpen, bijvoorbeeld door een gift aan uw (klein)kinderen of aan een goed doel.

Wie vermogen wil nalaten aan de kinderen, hoeft daar in principe niets voor te doen. Het geld komt via de nalatenschap van de ouders meestal vanzelf bij hen terecht. Wilt u uw geld aan een goed doel geven, dan kunt u dit in uw testament vastleggen. Maar waarom zou u wachten tot u er niet meer bent? Een belangrijk voordeel van schenken met de warme hand is dat u ziet hoe de ontvanger geniet van de gift, stelt Jelle van den Berg, docent fiscale economie aan de Erasmus Universiteit. ‘Fiscaal gezien is bij leven schenken ook aantrekkelijk. Door over een lange periode te schenken kan belastingvoordeel worden behaald. Veel mensen schenken tot het bedrag van de vrijstelling. Fiscaal kan het handiger zijn een hoger bedrag te schenken. Dit hogere bedrag is vaak lager belast dan bij overlijden.’ Om te schenken met de warme hand moet u wel kunnen loslaten, volgens Hubrien Meijaard, eigenaar van Financieel Advies 2.0: ‘Schenkt u omdat u het fijn vindt bij leven de kinderen alvast wat te kunnen geven? Mooi, maar kunt u dan ook accepteren dat ze er soms andere dingen mee doen dan u graag zou willen?’

Als u aan goede doelen schenkt, vraagt



FOTO: ISTOCK

Geven en liefdadigheid laten sterke uitslagen zien in het plezierdeel van ons brein

u zich dan weleens af welk verschil u wilt maken in de wereld? Waar maakt u zich boos over? Honger in Afrika, het lot van zwerfdieren of dat vele vormen van kanker nog steeds niet goed kunnen worden behandeld? Als u weet waar u het verschil wilt maken, kunt u een stappenplan doorlopen (zie kader). ‘Vooral mensen die geen directe nabestaanden hebben, zouden meer aandacht moeten geven aan schenken/nalaten aan goede doelen in plaats van “gewoon” laten erven van neven en nichten’, aldus Meijaard.

De belastingregels rond schenken en erven kennen een progressieve tariefstructuur. Simpel gesteld betekent dit dat hoe hoger het bedrag dat u schenkt, hoe hoger de belastingdruk bij de ontvanger. Regelmatig kleine bedragen schenken levert de ontvanger daardoor een flinke belastingbesparing op ten opzichte van een groot bedrag ineens schenken. Bovendien kan zo ook optimaal van de vrijstellingen gebruik worden gemaakt. Over een bedrag tot aan de vrijstelling betaalt de ontvanger geen

schenkbelasting. Volgens Meijaard gaan geld en emotie altijd samen. ‘Schenk daarom nooit bij leven enkel en alleen om belastingvoordeel te behalen: de kans dat u (of de ontvanger!) hier spijt van krijgt en er gedoe van komt, is dan levensgroot.’

Van den Berg vult Meijaard aan: ‘Het is gewoon leuk om kleinkinderen of achterkleinkinderen vast een bedrag te schenken waarmee ze een vervolgoopleiding kunnen volgen of een bijzondere aankoop kunnen doen. Kleine bedragen kunnen in een lange periode tot een mooi bedrag aangroeien. Schenken hoeft niet. Ik kom ook mensen tegen die hun kinderen een goede opleiding en een bijdrage bij de aankoop van een woning hebben gegeven en dat dan ook voldoende vinden. Dat is ook prima’, aldus Van den Berg.

Om het schenken aan goede doelen te stimuleren biedt de overheid een aantal fiscale voordelen. Een schenking is in veel gevallen aftrekbaar voor de inkomstenbelasting. Dan moet het wel gaan om schenkingen aan zogeheten al-

Stappenplan

- 1 Zoek uit welke organisaties zich inzetten voor het door u gekozen doel. Informatie vindt u op onder andere www.goededoelen.nl.

2 Duik in de details. Kijk bijvoorbeeld of de organisatie een anbi-status heeft.
- 3 Bekijk in het jaarverslag hoe de organisatie het geld heeft ingezet en welke doelen zijn behaald.

4 Maak een keuze. Kies een of twee doelen waar u zich goed bij voelt en maak een bedrag over.

gemeen nut beogende instellingen (anbi's). Dit zijn door de Belastingdienst erkende goede doelen. Een schenking aan een anbi is aftrekbaar als persoonsgebonden aftrek van het inkomen uit werk en wonen (box 1).

Wie over een langere periode een goed doel wil steunen, kan rekenen op een extra ruime aftrekpost. De overheid maakt onderscheid tussen eenmalige schenkingen en periodieke schenkingen. Voor eenmalige schenkingen geldt een drempelbedrag en een maximumbedrag. De drempel is €60 of, als dat meer is, 1% van het verzamelinkomen. De eerste €60 zijn dus niet aftrekbaar. Voor de aftrekbaarheid van de gift geldt een maximum van 10% van het verzamelinkomen. Door deze beperkingen is niet het volledige giftbedrag aftrekbaar. Voor periodieke schenkingen gelden deze beperkingen niet. Daardoor is het belastingvoordeel groter. U verplicht zich daarbij wel om gedurende vijf jaar aan dezelfde anbi te schenken. Deze schenking moet bovendien worden vastgelegd, bijvoorbeeld in een notariële akte. Vaak neemt de charitatieve instelling de notariskosten voor haar rekening bij het vastleggen van een periodieke schenking.

Tot slot is schenken ook uit psychologische overwegingen aan te raden. Dat blijkt uit hersenonderzoek met MRI-technologie. Geven en liefdadigheid laten dezelfde sterke uitslagen in het plezierdeel van ons brein zien als bijvoorbeeld het eten van chocolade en shoppen. Alle reden om regelmatig te schenken.

Ramón Wernsen is financieel planner en publicist.