

Verwachtingen voor later

EDITIE 2025

Vermogens-
overdracht
bespreekbaar
maken

Generatiewissel
in familiebedrijf
heeft zoete en
zure momenten

De haken en
ogen van
familievermogen



**VAN LANSCHOT
KEMPEN**

Private Banking

Inhoud

Vermogens-overdracht bespreekbaar maken	4
Generatiewissel in familiebedrijf heeft zoete en zure momenten	12
De haken en ogen van familievermogen	18
Vermogensoverdracht bespreekbaar maken	4
4 Aandachtspunten bij het benoemen van een levensexecuteur	8
Generatiewissel in familiebedrijf heeft zoete en zure momenten	12
Kennis en inspiratie voor later	15
Het vermogen om te geven	16
De haken en ogen van familievermogen	18
Contact & Colofon	22

Voorwoord

De naoorlogse generatie staat op het punt om haar vermogen of ondernemingen over te dragen aan de volgende generatie. Deze babyboomers hebben veel bereikt en opgebouwd. Nu is het tijd om hun nalatenschap op een betekenisvolle manier voor te bereiden.



Vermogen is meer dan een doel. Het zijn mijlpalen die jou en toekomstige generaties zekerheid bieden. Wij kijken niet direct naar waar je je geld aan zou willen uitgeven, maar naar hoe jij het liefst je tijd zou willen besteden.

Misschien wil je iets doen dat een positieve impact maakt op de samenleving, meer betrokken zijn bij de groei van je onderneming, of een stap terugdoen. Het kan ook zijn dat je iets wilt opbouwen voor de generaties na jou. En als je iets wilt nalaten, bepaal je zelf hoe je het doorgeeft. Maar hoe begin je dat belangrijke gesprek? Wanneer zet je de eerste stap?

In dit magazine verkennen we de overdracht van vermogen en het familiebedrijf vanuit zowel praktische als psychologische invalshoeken. We leggen uit waarom het belangrijk is om vroeg te beginnen met plannen. Ook bespreken we hoe je kinderen kunt voorbereiden op hun rol in het familieverhaal. Daarnaast benadrukken we het belang van een vertrouwenspersoon en andere aspecten.

We hopen dat dit magazine je aanmoedigt om de eerste stap te zetten. Wij staan klaar om je hierbij te ondersteunen. Samen zorgen we ervoor dat jouw erfenis wordt doorgegeven op een manier die aansluit bij jouw waarden en situatie.

Wendy Winkelhuijzen
Lid Raad van Bestuur van Van Lanschot Kempen,
verantwoordelijk voor Private Banking Nederland

Vermogens- overdracht bespreekbaar maken

‘Het uitspreken naar elkaar van verwachtingen, wensen, doelen en zorgen bij het familievermogen wordt vaak onderschat.’ Dat vertelt private banker Anita Bakx. ‘Daarom motiveer en inspireer ik onze klanten om met hun kinderen in gesprek te gaan over vermogensoverdracht.’

Anita merkt dat het voor veel ouders soms moeilijk is om met hun kinderen over geld en hun vermogen te praten. 'Hoe begin je erover? En wanneer begin je erover? Het is een heel persoonlijk en gevoelig onderwerp. Het gaat ook over het moment wanneer de ouders er niet meer zijn. Bovendien zijn de kinderen vaak nog helemaal niet bezig met het vermogen van hun ouders en het beheer daarvan.'

'Ik zie vaak dat kinderen verrast zijn door de omvang van het vermogen van hun ouders,' vertelt Anita. 'Dit gebeurt soms zelfs pas na het overlijden van de laatste ouder. Dat moet je voorkomen. Ik sprak een dochter die haar baan opzegde omdat ze plotseling moest leren omgaan met een groot vermogen. Liever leren ouders hun kinderen dat eerder.'

'Het familievermogen is een gedeelde verantwoordelijkheid'

Met warme of koude hand

De overdracht van vermogen begint voor de ouders met de vraag of ze bij leven willen overdragen of pas na hun overlijden. In het eerste geval is er sprake van een schenking, in het tweede geval van een erfenis. Het wordt ook wel 'schenken met warme hand' en 'erven met de koude hand' genoemd.

Anita: 'Ouders vertellen me dat ze al willen beginnen met het overdragen van vermogen aan hun kinderen. Er is dan echter angst dat ze zelf tekortkomen en uiteindelijk bij hun kinderen moeten lenen. Ze moeten bij een schenking nagaan of ze al een bedrag kunnen missen zonder zelf in financiële problemen te komen.'

'Of ouders zijn bezorgd dat hun kinderen het vermogen over de balk gooien. Deze zorg is weg te nemen door te kijken hoe je wilt schenken. Een populaire manier van schenken is schenken op papier, waarbij het geld nog niet daadwerkelijk wordt overgemaakt. Ouders kunnen ook voorwaarden aan de schenking verbinden, waarmee ze zeggenschap en controle houden over de besteding ervan.'

Het mooie van schenken, vindt Anita, is dat je als ouder kunt zien wat je kind met het geld doet. 'Ze kunnen bijvoorbeeld schenken voor een eigen woning.'

Familiefonds als samenwerkingsverband

Het familiegesprek heeft ook een zakelijke kant. Bij een beleggingsportefeuille wordt er gesproken over het beleggingsprofiel, de risicobereidheid en het duurzaamheidsprofiel.

De kinderen moeten leren omgaan met vermogen, vertelt Anita. Het familiefonds is dan een mooi instrument om vermogen over te dragen, waarbij kinderen kunnen leren wat er komt kijken bij vermogensbeheer. 'Het vermogen wordt ondergebracht in een fonds waarin ouders en kinderen participant zijn. Ze beleggen dan gezamenlijk. Dat biedt de volgende generatie de gelegenheid om ervaring op te doen met beleggen, inkomsten uit vermogen en het dragen van verantwoordelijkheid voor het vermogen. Er is voor de kinderen dan alle tijd en ruimte om vragen te stellen. Zie het familiefonds als een samenwerkingsverband. Door samen het goede te behouden en te combineren met de vernieuwingen van de volgende generatie, geeft dat toch de beste waarborg voor continuïteit.'

'Naast praktische en psychologische aspecten heeft vermogensoverdracht ook een fiscale kant, met schenk- en erfbelasting en vrijstellingen. Daarbij kunnen onze vermogens-structureerders adviseren'

Anita Bakx



Een ander samenwerkingsverband dat Anita ziet, is dat ouders en kinderen samen een goede doelen stichting opzetten. 'De gezinsleden volgden samen de workshops van onze Filantropie Services. De dochter kon als bestuurslid van de stichting ervaring opdoen met het beheren van vermogen.'

Voorkom ongemak en stress

Het familievermogen is een gedeelde verantwoordelijkheid die al begint vóór het overlijden van de ouders. 'Laat het overdragen van vermogen nooit op zijn beloop', adviseert Anita. 'Ik heb meegemaakt dat kinderen na het overlijden van hun ouders opeens een groot bedrag erfd. Het voelde voor hen alsof ze het in hun schoot kregen geworpen zonder er iets voor te hoeven doen. Ze voelden zich daar heel ongemakkelijk bij en het leverde ook stress op. Het familiegesprek voorkomt dat.'

'Zelfs in de beste families verloopt de communicatie soms niet altijd optimaal. Met je private banker als derde, onafhankelijke partij erbij kan een familiegesprek vaak op een plezierige manier verlopen. Zo krijgt iedereen de kans om vrijuit te praten over wensen, verwachtingen en zorgen rondom het vermogen en de nalatenschap.'

Mooie gesprekken

Familiegesprekken worden vaak hele mooie gesprekken waarin ouders en kinderen elkaar beter leren kennen, ervaart Anita. 'De familieleden krijgen meer begrip en waardering voor elkaar. Het gaat ook over familiewaarden. Wat vinden de ouders belangrijk? Waar hechten de kinderen waarde aan? Welke waarden delen ze als familie?'

'Laat vermogens-overdracht niet op zijn beloop'

'Waar de ouders het vermogen hebben opgebouwd, ziet de nieuwe generatie het vaak als een mogelijkheid om hun leven en werk maatschappelijk relevant en zinvol in te vullen. Past deze wens van de kinderen bij de verwachtingen van de ouders? Het helpt om hierover met elkaar te praten.'

4 Aandachtspunten bij het benoemen van een levensexecuteur

Het is verstandig – en soms zelfs noodzakelijk – om een gevolmachtigde te benoemen die nu of in de toekomst de financiële en eventuele medische belangen van jou kan regelen. Dat kan door het maken van een levenstestament. Degene die de volmacht krijgt* wordt ook wel levensexecuteur genoemd. Dat is een heel andere rol dan de testamentaire executeur. Die heeft een rol na jouw overlijden, terwijl de levensexecuteur juist een rol heeft tijdens je leven.

In een levenstestament kun je wensen en instructies vastleggen voor de situatie tijdens je leven waarin je jouw belangen niet meer zelf kunt of wilt behartigen, bijvoorbeeld door ziekte of ouderdom. Je kunt een volmacht geven aan een privépersoon of aan een rechtspersoon. Het benoemen van een levensexecuteur doe je in een levenstestament dat je bij een notaris kunt laten opstellen. De notaris kan dit levenstestament inschrijven in het Centraal Levenstestamentregister, maar dat is niet verplicht. Wie ga je benoemen tot levensexecuteur? En laat je de volmacht direct ingaan of koppel je er voorwaarden aan? We zetten vier aandachtspunten op een rij.



Hanneke Kroonenberg
Hoofd Kenniscentrum bij Van Lanschot Kempen.
Haar primaire aandachtsgebied is financiële planning voor de directeur-groootaandeelhouder en de vermogende particulier.

1. Wie benoem je tot levensexecuteur?

Het is belangrijk om vooraf te overleggen met degene die je wil benoemen in je levenstestament. Het is een verantwoordelijkheid die veel tijd in beslag kan nemen en de persoon die je benoemt moet over voldoende expertise beschikken. Belangrijk is ook dat je goed afstemt wat je van de levensexecuteur verwacht. Je kunt de levensexecuteur een volmacht geven die direct ingaat, maar er ook voor kiezen om de volmacht pas in te laten gaan als bijvoorbeeld een arts heeft bepaald dat je niet meer wilsbekwaam bent.

In de praktijk zien wij dat de volmacht voor de partner direct ingaat, maar de volmacht van (één van) de kinderen pas als een bepaalde situatie zich voordoet. Bijvoorbeeld als je partner er niet meer is of jouw belangen niet meer wil of kan behartigen en een arts heeft verklaard dat je niet meer wilsbekwaam bent. De kinderen zijn dan opvolgend levensexecuteur.

Je kunt meerdere personen een volmacht geven in je levenstestament. Wij zien wel dat er een levensexecuteur is voor de financiële zaken en een andere levensexecuteur voor de medische zaken. Er zijn ook professionele organisaties, zoals family offices, die als levensexecuteur kunnen optreden.

* Een gevolmachtigde moet een handelingsbekwaam persoon zijn. Hij of zij moet dus meerderjarig zijn en mag niet onder curatele staan.

2. Bevoegdheden van de levensexecuteur

In een levenstestament leg je vast welke bevoegdheden de levensexecuteur krijgt. Je bepaalt of de levensexecuteur alleen jouw financiële zaken of ook medische zaken mag regelen. Het levenstestament bevat volmachten, wensen, verzoeken, geboden en verboden, zowel op familiair, financieel als medisch gebied.

De wet verbiedt de levensexecuteur overigens ook bepaalde handelingen, zoals het aanpassen van je testament. Je bepaalt bij de benoeming zelf wat de levensexecuteur in rekening mag brengen als loon en/of (on)kosten. Is er sprake van een professionele levensexecuteur? Dan is het gebruikelijk dat er een uurtarief in rekening wordt gebracht. De beloning moet wel in het levenstestament zijn vastgelegd.

3. Toezichthouder

In een levenstestament kun je ook een toezichthouder benoemen. De toezichthouder controleert regelmatig de levensexecuteur als je zelf niet in staat bent om dat te doen. Op deze wijze verklein je het risico dat een levensexecuteur misbruik maakt van zijn bevoegdheden. Als je geen toezichthouder benoemt, dan is het in geval van misbruik mogelijk dat iemand uit je omgeving naar de rechter stapt om een bewindvoerder of curator te benoemen.

In het levenstestament kun je zelf bepalen wanneer het toezicht ingaat. Misschien vind je toezicht op jouw partner als gevolmachtigde niet nodig, maar op jouw kind bijvoorbeeld wel.

Als een kind de gevolmachtigde is, dan kunnen andere kinderen de toezichthouder zijn. Het is ook mogelijk om te bepalen dat de levensexecuteur bij bepaalde handelingen de toestemming nodig heeft van de toezichthouder. Denk hierbij aan de verkoop van onroerend goed of de wijziging van het beleggingsprofiel van de beleggingsportefeuille.

Een toezichthouder heeft recht op een vergoeding voor de in de uitoefening van zijn taak gemaakte kosten. Daarnaast is het ook mogelijk om een beloning toe te kennen voor zijn werkzaamheden. Als er een familielid benoemd is, dan wordt er meestal geen vergoeding of beloning toegekend.

4. Geen levenstestament, wat dan?

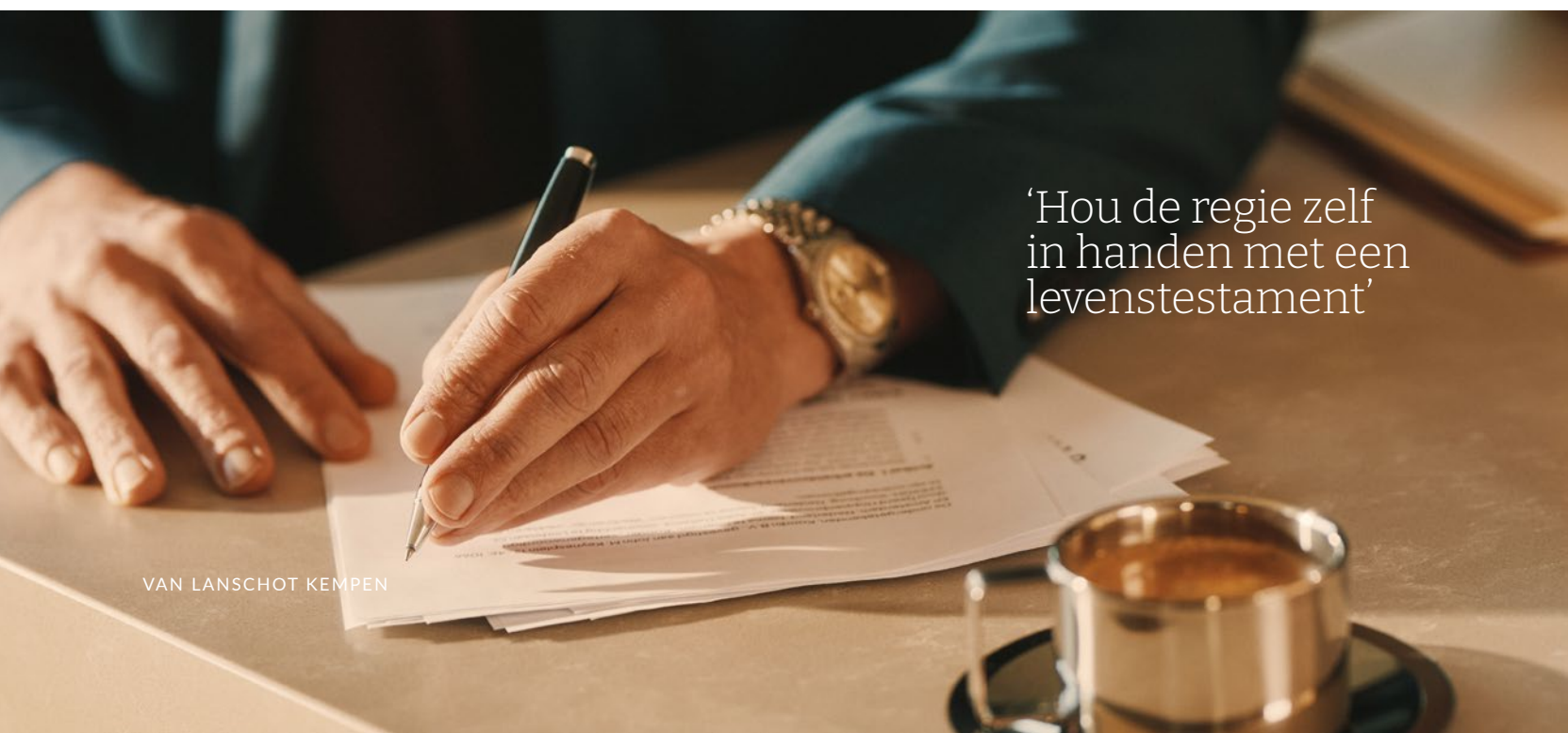
Stel dat je niets regelt en je korte of langere tijd niet in staat bent om jouw belangen goed te behartigen. Dan kan onder andere jouw familie een rechter verzoeken om een bewindvoerder, mentor of een curator te benoemen. Deze persoon vertegenwoordigt jou dan. Je hebt in dat geval geen invloed op wie de rechter benoemt. Als de rechter een bewindvoerder benoemt en je hebt een effectenportefeuille, dan moet de bewindvoerder doelmatig beleggen.

In de richtlijnen voor bewindvoerders die door een rechter zijn benoemd, staat dat het risicoprofiel voor beleggingen defensief tot zeer defensief moet zijn. Dit kan inhouden dat er aandelen verkocht moeten worden als jouw risicoprofiel hoger is dan defensief. Het is mogelijk om aan de rechter te vragen of de bewindvoerder toch offensiever mag beleggen, maar het is aan de rechter om hier wel of niet mee akkoord te gaan. In de praktijk is het per situatie zeer wisselend of dit wel of niet mag.

Een bewindvoerder mag alleen schenkingen doen als er sprake is van een schenkingstraditie. Als er een levenstestament is kunnen daarin de regels worden vastgelegd wanneer en onder welke voorwaarden de gevolmachtigde schenkingen mag doen.

Met een levenstestament houd je zelf de regie in handen. Maar het ontnemt de rechter niet de bevoegdheid om een bewindvoerder, mentor of curator aan te stellen. De rechter zal in de meeste gevallen wel rekening houden met jouw wensen zoals die vastgelegd zijn in jouw levenstestament.

‘Met een levenstestament kun je jouw wensen omtrent schenkingen en beleggingen goed vastleggen’



‘Hou de regie zelf in handen met een levenstestament’

Van Lanschot Kempen treedt niet op als levensexecuteur of toezichthouder

Van Lanschot Kempen heeft ervoor gekozen om voor haar relaties geen levensexecuteur of toezichthouder in een levenstestament te zijn, omdat wij onze rol als vermogensbeheerder zo zuiver mogelijk willen houden. Van Lanschot Kempen heeft anders twee belangen te behartigen die tegenstrijdig kunnen zijn.

Natuurlijk willen wij je wel helpen in jouw zoektocht naar een goede levensexecuteur en/of toezichthouder. Neem daarvoor contact op met jouw private banker.

Weet je wie je wil benoemen als levensexecuteur? Informeer dan jouw notaris zodat je je wensen kunt vastleggen in een levenstestament. Scan de QR code en vraag onze levenstestamentWijzer op.



Generatiewissel in familiebedrijf heeft zoete en zure momenten



De overdracht van een bedrijf naar de volgende generatie is voor veel families een uitdagend traject. Vragen als ‘wil de volgende generatie het bedrijf overnemen’ en ‘is de volgende generatie capabel?’ zijn belangrijk om te beantwoorden. Hoofd Vermogensstructurering Chantal Lucas vertelt over de ratio en de emotie bij bedrijfsoverdracht.

Bijna 50% van de families wil dat het eigen bedrijf bij een generatiewissel volledig in familiehanden blijft. Dat blijkt uit onderzoek van Nyenrode Business Universiteit. Maar wat doe je als er meerdere kinderen zijn? Gelijke behandeling van kinderen is voor ouders bij vermogensoverdracht een belangrijk uitgangspunt, vertelt Chantal. Bij de overdracht van een bedrijf denken ze er echter anders over. Het maakt dan uit of het kind in het bedrijf werkt of niet.

‘Warme familiebanden zijn belangrijker dan discussies over geld’

Chantal schetst een situatie van een gezin met drie kinderen. Eén werkt in het familiebedrijf als toekomstig directeur, de andere twee willen niet in de onderneming werken. Dan kiest slechts 20% van de ouders ervoor om het eigendom gelijk te verdelen. In de meeste gevallen krijgen de kinderen die niet in het bedrijf werken een kleiner belang of helemaal geen aandelen. Waar mogelijk worden zij gecompenseerd met andere vermogensbestanddelen of bij vererving.

Gezamenlijk eigenaarschap

Er kunnen tegengestelde belangen ontstaan tussen eigenaren die wel in het bedrijf werken en die dat niet doen. Hoe ga je daarmee om? Chantal benadrukt dat het belangrijk is om de tegengestelde belangen serieus te nemen en bespreekbaar te maken. Het gaat om gedrag, emoties en overtuigingen. Deze factoren kunnen allemaal invloed hebben op de continuïteit van het familiebedrijf. Bijvoorbeeld, de directeur-eigenaar werkt hard en kan de niet-werkzame eigenaren als profiteurs zien. Aan de andere kant kunnen de niet-werkzame eigenaren zich buitengesloten voelen en de directeur-eigenaar verdenken van het uitkeren van hoge salarissen aan zichzelf.

Alle eigenaren hebben uiteindelijk zowel rechten als plichten tegenover het familiebedrijf. Verantwoord eigenaarschap betekent dat eigenaren niet alleen de vruchten plukken van hun rechten, maar deze ook in balans houden met hun plichten. Chantal legt uit dat dit kan door eigenaren die niet in het familiebedrijf werken dividend uit te keren voor hun risicovolle investering. Tegelijkertijd is het belangrijk om het dividend te matigen, zodat een deel van de winst kan worden geïnvesteerd in de onderneming.

Familiebanden zijn belangrijker dan geld

Het overdragen van een familiebedrijf kan ingewikkeld zijn door het streven naar gelijkheid en het balanceren van belangen. Chantal benadrukt dat het gaat om zowel cijfers als emotie. Op de lange termijn zijn warme familiebanden belangrijker dan discussies over geld. Ze adviseert om op tijd te beginnen met de organisatie van de overdracht, je goed te laten informeren en te beseffen dat een generatiewissel in het familiebedrijf zowel zoete als zure momenten kent.

‘Denk niet alleen na over de bedrijfsoverdracht, maak het ook bespreekbaar’



Chantal Lucas

Hoofd vermogensstructurering bij Van Lanschot Kempen. Zij en haar landelijke team van structureerders worden ingeschakeld bij complexere vraagstukken rondom vermogen. Dit gaat vaak niet alleen over fiscale of juridische

zaken. Ook de emoties die bij vermogensoverdracht een belangrijke rol spelen, komen aan bod. Chantal begeleidt gesprekken tussen familieleden om samen tot goede oplossingen te komen.

Het is bijvoorbeeld belangrijk om op tijd te beginnen met een goede vermogensplanning. Dit is vooral van belang als er meerdere kinderen zijn en je het eigendom niet aan alle kinderen wilt overdragen. Door vermogen buiten de onderneming te creëren, kunnen alle kinderen uiteindelijk toch gelijk behandeld worden. Chantal en haar team gaan hierover graag in gesprek met de ondernemer en zijn familieleden. Ze begeleiden hen bij de mogelijkheden om een goede vermogensplanning te maken.

Chantal raadt aan om niet alleen tijdig na te denken over de overdracht, maar ook om het bespreekbaar te maken. In de praktijk blijkt dat veel eigenaren wel nadenken over de overdracht, maar er niet over praten en ernaar handelen.

Meer weten over bedrijfsoverdracht

Wil je meer weten over generatiewisseling in het familiebedrijf of over bedrijfsoverdracht buiten de familie? Bezoek dan onze website. Hier vind je alles wat je nodig hebt om jouw familiebedrijf succesvol te beheren en over te dragen.

Scan de QR-code voor meer informatie.



Kennis en inspiratie voor later

Boeken en podcasts kunnen ons op ideeën brengen, aanmoedigen om nieuwe wegen te verkennen en helpen ontwikkelen. Zowel op persoonlijk als professioneel vlak. In deze rubriek vind je een aantal van onze aanraders.



Voorkom ruzie bij de kist. 101 spraakmakende erfrechtelijke kwesties en fiscale tips – Bernard Schols & Heidi Klijsen

De erfenis is niet zelden een bron van familieconflicten en daarbij heb je een van je grootste erfgenamen, de fiscus, niet zelf voor het kiezen. Door ongelukkige passages in je testament of schenkingsakte zijn dure fouten snel gemaakt. Hoe voorkom je dat je laatste wil uitloopt op een erfrechtelijk bloedbad en houd je het - ook fiscaal gezien - gezellig? Dit boek zoomt in op spraakmakende erfrechtelijke kwesties en laat zien wat je kunt doen om problemen te voorkomen. **Uitgeverij AnderZ, 224 pagina's, 2024.**



De intelligente belegger – Benjamin Graham

Grahams filosofie heeft zich door de jaren heen keer op keer bewezen: hij behoedt beleggers voor kostbare fouten en leert ze een succesvolle langetermijnstrategie te ontwikkelen. Omdat Graham niet vertelt welke aandelen je moeten kopen, maar juist een effectieve manier van denken en handelen aanleert, is het boek nog steeds actueel. De intelligente belegger is in de loop van de jaren in talloze talen vertaald en sinds verschijnen in 1949 zijn er wereldwijd meer dan 1 miljoen exemplaren verkocht. Dit boek is niet voor niets door Warren Buffet uitgeroepen tot het beste boek over beleggen dat ooit is geschreven. **Business contact, 320 pagina's, 2021.**



Luister ook naar onze podcasts

Benieuwd naar meer handige tips om je financiële doelen te bereiken? Of het nu gaat om het plannen van je vermogen voor later of het optimaliseren van je beleggingsportefeuille. We begrijpen dat dit soms best ingewikkeld kan zijn. Daarom delen we regelmatig podcasts met inzichten die relevant kunnen zijn voor jouw situatie. Luister naar onze podcasts en laat je inspireren door onze ervaren private bankers en adviseurs.

Scan de QR-code



Het vermogen om te geven

Betekenisvol en gericht bijdragen aan een betere wereld? Het is belangrijk om goed voorbereid te zijn als je jouw vermogen wilt inzetten voor maatschappelijke doelen. Wat past bij jou? En waar kun je echt het verschil maken?

Met een Filantropie Planning krijg je helderheid over jouw wensen en mogelijkheden. Dat helpt je om weloverwogen keuzes te maken. Zo zorg je ervoor dat jouw gift of impactinvestering echt effect heeft en betekenisvol is.

Hoe werkt het?

Andrew Mackay en Louise Stefels-Wijsmuller zijn de specialisten van Filantropie Services. Zij geven persoonlijke workshops om je te helpen bij het verkennen van je wensen en mogelijkheden voor filantropie en impactinvesteringen. Tijdens deze sessies begeleiden ze je bij het nemen van beslissingen over je gift. Het traject bestaat uit drie tot vier bijeenkomsten, die zowel op kantoor als bij jou thuis kunnen plaatsvinden.

De workshops geven je inzicht in wat belangrijk voor je is, en wat bij je past. Vaak zijn andere gezinsleden betrokken. De gesprekken over 'goed doen' worden als erg waardevol ervaren. Op basis van de workshops stellen we een persoonlijk geefplan op. Wil je een stichting met ANBI-status* oprichten? Dan kunnen wij je daarbij helpen.

Voor de gesprekken ontvang je enkele oefeningen. We vragen je bijvoorbeeld om vijf maatschappelijke thema's te kiezen die voor jou het meest relevant zijn. Na afloop krijg je een verslag, zodat je jouw wensen, waarden en beslissingen altijd kunt teruglezen. Na het doorlopen van het traject bekijken wij welke maatschappelijke organisaties en goede doelen het beste bij jou passen. We baseren dit op de inzichten die we tijdens de workshops over jouw wensen hebben verzameld. Zo zorgen we ervoor dat je kunt samenwerken met organisaties die dezelfde waarden nastreven als jij.

Scan de QR-code voor meer informatie. De specialisten van Filantropie Services staan klaar om je te helpen.



‘Steeds meer klanten maken gebruik van de Filantropie Services, we begeleiden ze graag bij beslissingen over hun gift’

Andrew Mackay



‘We voeren gesprekken over welk maatschappelijk doel bij je past, en waar je echt het verschil kunt maken’

Louise Stefels-Wijsmuller



* Een ANBI is een algemeen nut beogende instelling. Het kan bijvoorbeeld een goed doel, een culturele of een wetenschappelijke instelling zijn. Als een organisatie een ANBI-status heeft, zijn er bepaalde belastingvoordelen. Deze status wordt toegekend door de Belastingdienst.

De haken en ogen van familievermogen

Vertel ik mijn kinderen precies hoeveel vermogen er is? Wat als ze het na overdracht in rap tempo verbrassen? Moet ik hen laten weten wat er in mijn testament staat? Dit zijn enkele van de dilemma's die op het bureau van private banker Henk Derksen en vermogensstructureerder Petra van der Kemp belanden. Onze experts delen hun ervaringen.

Wat is het juiste moment om vermogensoverdracht ter sprake te brengen? Henk informeerde jaren geleden bij zijn schoonmoeder of ze al had nagedacht over de overdracht van haar vermogen. Best logisch, gezien zijn financiële achtergrond, maar het viel niet goed. 'Als zo'n vraag van de 'koude kant' komt, kan er wantrouwen ontstaan: wat is jouw belang hierbij? Jaren later kwam mijn schoonmoeder erop terug. Ze is toen naar een notaris gegaan om het een en ander uit te zoeken en te regelen. Mijn vraag kwam blijkbaar te vroeg.'

Wie zijn de experts?

Henk Derksen is, bijna gepensioneerd, senior private banker van kantoor Apeldoorn-Zwolle. Petra van der Kemp is vermogensstructureerder. Zij wordt door haar collega's van Private Banking ingeschakeld om advies te geven bij complexe vermogenskwesties. Samen hebben zij heel wat jaren financiële ervaring op de teller en een brede en diepe kennis van vermogensbeheer en alles wat daarbij komt kijken.

‘Een houding van ‘dat zien we dan wel weer’ kost meestal geld’

Henk Derksen



‘Geld overdragen aan de kinderen? Eerst bepalen wat ouders zelf nodig hebben’

Petra van der Kemp



Het is belangrijk om op tijd je zaken te regelen. Als je een schenking doet binnen 180 dagen voor het overlijden, wordt deze voor de erfbelasting opgeteld bij wat de ontvanger uit de erfenis krijgt. De Belastingdienst heeft deze 180-dagenregel ingesteld om te voorkomen dat mensen snel erfbelasting proberen te besparen. Betaalde schenkbelasting wordt dan verrekend. Daarom adviseert Henk om alles tijdig te regelen. Een houding van ‘dat zien we dan wel weer’ kan uiteindelijk geld kosten.

Hoe voorkom je dat je zoveel overdraagt dat je zelf in de rode cijfers komt? In welke mate kun je vermogen overdragen? Met die vraag begint Petra meestal de gesprekken met haar klanten. ‘Mensen hebben niet altijd inzicht in de opbouw en omvang van hun vermogen. Is er voldoende om vroeg te beginnen met flinke schenkingen aan de kinderen? Of komt hun eigen levensstijl dan in het gedrang? Daarom brengen we eerst de complete financiële situatie in kaart. We zetten alle inkomsten en uitgaven op een rij en bepalen vervolgens welk deel mensen zelf nodig hebben en welk deel niet. Dat is de basis voor alle toekomstplannen.’

Een optie zou een zogenoemde schenking onder schuldigerkenning kunnen zijn. Dit wordt ook wel schenking op papier genoemd. Het is een schenking, dus als er meer wordt geschonken dan het vrijgestelde bedrag, dan moet er schenkbelasting worden betaald. Er wordt een bedrag aan de kinderen geschonken, maar dit wordt pas uitbetaald na het overlijden van de ouders. De ouders moeten wel jaarlijks 6% rente over het geschonken bedrag aan de kinderen betalen. Deze opzet scheelt in de uiteindelijke erfenis en erfbelasting. Nog een waarschuwing van Petra: ‘De schenking op papier moet op tijd door een notaris worden vastgelegd, anders zijn er fiscale gevolgen. En de jaarlijkse rentebetalingen moeten worden aangetoond, dus bewaar vooral de bewijzen ervan, bijvoorbeeld dagafschriften.’

Je hebt jouw vermogen zorgvuldig opgebouwd. Maar wat als de kinderen er roekeloos mee omgaan en het familievermogen over de balk smijten? Bij de overdracht van vermogen kunnen voorwaarden worden bepaald, legt Petra uit. ‘Denk aan bewindvoering door een familievriend, of door een externe partij. Bewindvoering wordt soms in een testament geregeld voor een situatie waarin allebei de ouders overlijden en de kinderen nog niet of net volwassen zijn.

Het is wel goed om te weten dat die bewindvoering na vijf jaar juridisch aanvechtbaar is bij de rechter, mits het kind dan meerderjarig is.’

Zeggenschap houden en toch vermogen overdragen kan via een familiefonds. Ouders en kinderen zitten dan samen in het fonds. De ouders beheren het vermogen en de kinderen mogen meebeslissen zodra ze daar klaar voor zijn. Op die manier krijgen kinderen vermogensbeheer geleidelijk in de vingers. Henk: ‘Zeker bij een groter vermogen kan dat verstandig zijn. Als dat ineens bij kinderen terechtkomt, is dat behoorlijk belastend. Met het grote risico dat het vermogen niet verstandig wordt beheerd.’

‘Mensen hebben niet altijd inzicht in de opbouw en omvang van hun vermogen.’

Moet je de inhoud van een testament delen met de kinderen? Soms is de inhoud van een testament een groot geheim, vertelt Petra. ‘Een testament is heel persoonlijk en alle details delen is niet nodig. Bij een levenstestament is het juist wél verstandig om de benoemde executeur op de hoogte te brengen als hij iets moet regelen: wanneer moet hij in actie komen? Deel je die informatie niet, dan weet niemand of en wanneer ze iets moeten doen.’ Henk ziet vaak dat testamenten en huwelijkse voorwaarden jarenlang niet worden aangepast. ‘Er kan in die tijd van alles veranderen. Een bedrijf wordt verkocht, de aandelen doen het geweldig en het huis in het buitenland blijkt een goudmijn. Erfgenamen gaan trouwen of juist scheiden. Eigenlijk zou je elke vijf jaar – of eerder, als er iets ingrijpends verandert – even de afspraken moeten bekijken.

Contact & Colofon

Uitgave

Dit magazine is een reclame-uiting van Van Lanschot Kempen (juni 2025), milieuvriendelijk geproduceerd, gebruikmakend van 100% plantaardige inkt en FSC Mix creditpapier.

Contact

Voor meer informatie, vragen of een reactie op dit magazine kun je terecht bij je contactpersoon bij Van Lanschot Kempen.

0800 1737

[vanlanschotkempen.com](https://www.vanlanschotkempen.com)

Colofon

Redactie

Marketing Van Lanschot Kempen
Communicatie Van Lanschot Kempen

Fotografie

Franz Grünewald

Vormgeving

Capital Advertising

Disclaimer

De informatie die is opgenomen in deze publicatie is uitsluitend bestemd voor algemene doeleinden. Met uw individuele specifieke omstandigheden is geen rekening gehouden. De informatie kan niet worden beschouwd als een juridisch, financieel, fiscaal of ander professioneel advies. Wij adviseren u op grond van de informatie niet meteen tot actie over te gaan en voorafgaand aan uw eventuele actie eerst deskundig advies in te winnen. Deze publicatie is geen aanbod en u kunt aan deze publicatie geen rechten ontlenen. Bij de totstandkoming van deze publicatie hebben wij de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht bij de selectie van externe bronnen. Wij kunnen niet garanderen dat de informatie van deze bronnen die in deze publicatie is opgenomen juist en volledig is of in de toekomst zal blijven. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor druk- en zetfouten. Wij zijn niet verplicht de informatie die we hebben opgenomen in deze publicatie te actualiseren of te wijzigen. Alle rechten ten aanzien van de inhoud van de publicatie worden voorbehouden, inclusief het recht van wijziging. Het is niet toegestaan de gegevens in de publicatie geheel of gedeeltelijk te reproduceren, in welke vorm dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Van Lanschot Kempen NV.

Overige informatie

Van Lanschot Kempen NV is statutair gevestigd aan de Hooge Steenweg 29, 5211 JN 's-Hertogenbosch, KvK nr. 16038212 met btw-identificatienummer NL001145770B01, is als bank geregistreerd in het Wft-register en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank NV (DNB), Postbus 98, 1000 AB Amsterdam, en de Autoriteit Financiële Markten (AFM), Postbus 11723, 1001 GS Amsterdam. Van Lanschot Kempen kan optreden als aanbieder van betaal-, spaar- en kredietproducten, als bemiddelaar in verzekeringsproducten en als verlener en/of uitvoerder van beleggingsdiensten.

Voor eventuele klachten inzake onze financiële dienstverlening kunt u zich richten tot uw eigen kantoor van Van Lanschot Kempen, de afdeling Kwaliteit & Service, kwaliteit-service@vanlanschotkempen.com of Postbus 1021, 5200 HC 's-Hertogenbosch, of het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid), Postbus 93257, 2509 AG Den Haag.