

PENSIOEN EN WETTELIJKE RENTE KNAGEN AAN DE VRIJSTELLING VOOR HET SUCCESSIERECHT 2/2

In deel 1/2 (juni editie) kwamen de successierechten voor de langstlevende aan de orde. Nu kijken we naar de gevolgen voor het successierecht voor het kind. Als uitgangspunt hebben we dezelfde casus genomen, waarin een erflater een echtgenote en 1 kind (lfd 21) achterlaat en de nalatenschap een waarde heeft van € 1.000.000 (eigen woning of effectenportefeuille).

Wettelijk erfrecht

Wanneer er geen testament is opgemaakt erven de langstlevende en het kind op grond van de wettelijke verdeling. Ieder erft dan € 500.000. Vervolgens worden ter verzorging van de langstlevende alle goederen uit de nalatenschap weer aan de langstlevende toebedeeld. Op grond daarvan wordt het kind onderbedeeld en krijgt het een vordering op de langstlevende ter grootte van dit erfdeel. Hierover wordt een inflatierente vergoed zijnde het verschil tussen de wettelijke rente en 6%. Aangezien de wettelijke rente 6% bedraagt is deze thans nihil.

Zolang het kind nog geen 23 jaar is heeft het kind een vrijstelling ad € 4.412 voor ieder jaar dat het kind jonger is dan 23 jaar met een minimum van € 10.000. Wanneer het kind 23 jaar of ouder is, bedraagt de vrijstelling € 10.000 mits de verkrijging niet meer bedraagt dan € 26.455. Bij overlijden van vader is de vrijstelling dus € 10.000. Voor het kind resulteert dit in een successieheffing van € 23.973. Afhankelijk van wat er in een testament is afgesproken kan de langstlevende het successierecht en de eventuele vermogensrendementsheffing in box 3 voor het kind voorschieten. Voor de successieheffing leidt dit dan tot onderstaande cijfers:

Bij overlijden eerststervende (vader)		Erfdeel langstlevende	
Erfdeel kind (21 jaar)	€ 500.000	Erfdeel langstlevende	€ 500.000
Correctie fictief vruchtgebruik	€ 300.000 -	Fictief vruchtgebruik	€ 300.000
Vrijstelling	€ 10.000 -	Vrijstelling na imputatie	€ 270.928 -
Verkrijging successie	€ 190.000	Verkrijging successie	€ 529.072
Successierecht	€ 23.973	Successierecht	€ 95.451
Bij overlijden langstlevende (moeder) stel 10 jaar na overlijden van vader			
Nalatenschap langstlevende	€ 880.576 (€ 1.000.000 minus betaalde successie)		
Vordering kind op moeder	€ 476.027 (€ 500.000 -/- voorgeschoten successie)		
Erfdeel kind (31 jaar)	€ 404.549		
Successierecht	€ 66.811		

Bij de laatste berekening is geen rekening gehouden met een eventueel rendement op het vermogen. De successieheffing zou dan nog hoger zijn geweest.

Had de successie hier beperkt kunnen worden?

In een testament hadden het erfdeel van de langstlevende en het rentepercentage over de overbedelingsschuld zodanig bepaald kunnen worden, dat de vrijstelling van de langstlevende optimaal zou zijn benut. In combinatie met een papieren schenking aan het kind (d.w.z. de ouders schenken op papier, waardoor de schenking pas bij overlijden opeisbaar is) had de successie hier aanzienlijk beperkt kunnen worden. Een testament maken loont hier dus!

Mocht u deel 1/2 van dit artikel gemist hebben, dan sturen wij u dit deel graag toe. Uw reactie kunt u sturen naar info@finetuning.nl ter attentie van Iris Brik.



Fine Tuning Personal Finance
Westersingel 92
3015 LC Rotterdam
Tel 010 - 450 46 76
www.finetuning.nl

DE KRACHT VAN HET VERHAAL.....

In onze moderne westerse maatschappij stellen we ons niet meer de vraag of een product goed is of niet. We gaan er van uit dat de basiskwaliteit van hetgeen we kopen deugt. U controleert tenslotte niet in de winkel of de melk over de datum is, noch verwacht u dat een auto uit elkaar valt op het moment dat u met uw nieuw aangeschafte vehikel trots het pand verlaat. Nee met de basiskwaliteit zit het wel goed. Maar wat onderscheidt de producten van elkaar? Waar letten de kopers dan wel op? Het zijn de toegevoegde eigenschappen die bepalen of we tot kopen overgaan. Past het binnen het imago, sluit het aan bij de beleving enzovoorts, enzo-voorts... Bijvoorbeeld Nike verkoopt geen kleding maar succes, Volvo verkoopt geen auto maar veiligheid, met andere woorden het verhaal wat verteld wordt rondom het betreffende merk bepaalt of u (de koper) zich aangesproken voelt tot een bepaald product of dienst. Nu schat ik in dat u dit herkent.

De vraag is echter wat u er nu mee doet als aanbieder van een - ongetwijfeld- fantastisch product. Welk verhaal vertelt u? Nog veel belangrijker: is dit ook een verhaal dat aansluit bij de echte wensen en behoeften van uw doelgroep. Wellicht kan het beter, het kan zeker anders. Probeert u eens te vertellen wat u verkoopt zonder het tastbare product in uw verhaal te betrekken. Is het dan nog steeds duidelijk en is uw aanbod (nog steeds) aantrekkelijk? Het kost wat tijd, maar pas als uw verhaal onderscheidend, aansprekend en consistent verteld wordt, zullen de klanten fans worden. Ik ben benieuwd naar uw verhaal! ■



Frits Berkhout is een nieuwsgierige strateeg, die graag met u op zoek gaat. Reactie? Frits@touch-down.nl

TOUCHDOWN

Marketing & strategie
Postbus 252
2900 AG Capelle a/d IJssel
010 4505546
www.touch-down.nl