

MFAS MAGAZINE

RENDEMENT
VOOR DE
BELASTINGADVISEUR



Pagina 9

“MFAS voor de
hypotheekadviseur”

Inhoud

Pagina 3
Meer werkgevers dan werknemers?

Pagina 4
BV minder aantrekkelijk

Pagina 5
Wij ruimen meteen alle bv's op

Pagina 7
Verhoging van het forfait van
19 cent per kilometer

Pagina 9
MFAS voor de hypotheekadviseur

Pagina 11
Kun je zo maar €250.000 de bv
in sluizen?

Het gratis MFAS magazine verschijnt elk kwartaal en is bestemd voor onze gebruikers, prospects en andere relaties.

U kunt zich voor de reminder dat het magazine is verschenen aanmelden op onze website: www.mfas.nl.

Artikelen uit het magazine mogen worden overgenomen mits met bronvermelding.

MFAS RENDEMENT
VOOR DE
BELASTINGADVISEUR 

MFAS/Meijer Fiscale Adviessystemen bv

Postbus 1013 | 2340 BA Oegstgeest

☎ 071 5190064

✉ info@mfas.nl

🌐 www.mfas.nl



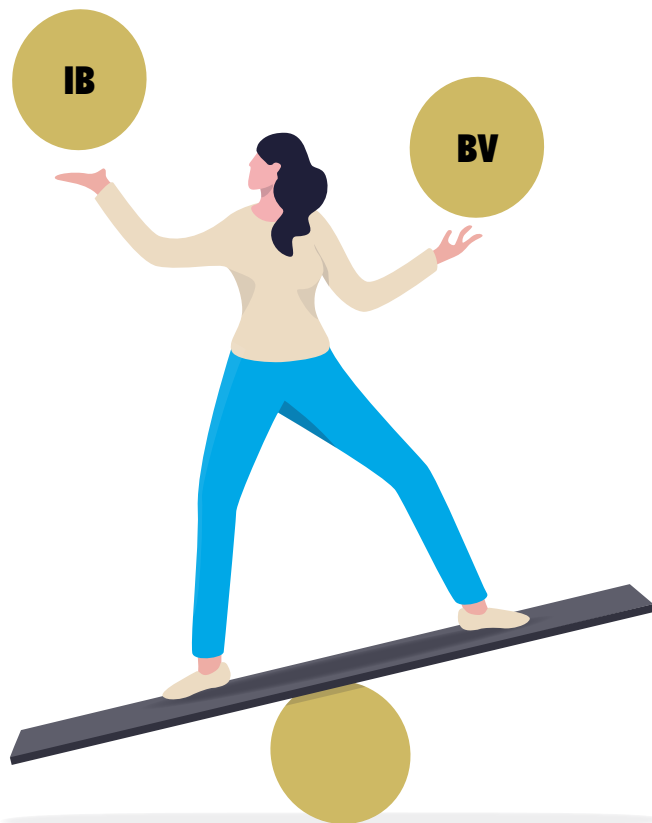
BV minder aantrekkelijk

De in de voorjaarsnota voorgestelde maatregelen kunnen invloed hebben op de keuze van de fiscaal optimale rechtsvorm. De verhoging van het box 2-tarief tot 29,5% voor bedragen boven de €67.000 (26% voor bedragen tot deze grens) zorgt voor een iets hoger omslagpunt.

Met de afschaffing van de FOR valt een voordeel weg van de IB-onderneming als deze uitstel-faciliteit gebruikt wordt. Voorgesteld wordt dat voor de afbouw van de algemene heffingskorting ook box 2 en box 3 mee gaan tellen. Denk hierbij aan het uit de bv te genieten dividend. Deze wijziging kan een nadeel van de rechtsvorm bv opleveren. Zo heeft een dga met een loon van €60.000 en een aftrekpost voor de eigen woning van €10.000 in 2022 een algemene heffingskorting

van €1.767. Het dividend van, zeg, €40.000 heeft geen invloed. In 2023 zal deze korting op nihil uitkomen. Ook de beperking van de doelmatigheidsmarge van het gebruikelijk loon tot 15% kan nadelig uitpakken voor de bv. Wij hebben deze wijzigingen trouwens al doorgevoerd in ons rekenmodel bv ja/nee.

Onderstaand laten we het effect van het voorgaande zien voor een winst van €100.000.



Het voordeel van de bv voor 2022 blijkt in 2023 nagenoeg te verdwijnen.

Winst	100.000
Negatieve inkomsten eigen woning	7.500
Salaris bij bv (rekening houdend met lagere doelmatigheidsmarge gebruikelijk loon)	55.000
Uitkering dividend	20.000
Contantmaking ab-claim 20 jaar, disconteringsvoet	2%
Jaarlijks extra kosten bv	2.000
Voordeel bv volgens rekenmodel 05-01 bv	67

Het voordeel van de bv bij een winst van € 150.000 is nog wel aanzienlijk.

Winst	150.000
Negatieve inkomsten eigen woning	10.000
Salaris bij bv (rekening houdend met lagere doelmatigheidsmarge gebruikelijk loon)	75.000
Uitkering dividend	40.000
Contantmaking ab-claim 20 jaar, disconteringsvoet	2%
Jaarlijks extra kosten bv	2.000
Voordeel bv volgens rekenmodel 05-01 bv	4.280



Wij ruimen meteen alle bv's op

Nogal wat familiebedrijven bestaan uit een kerstboom van bv's: holdings, tussenholdings, vastgoed-bv's, werk-bv's etc. Een speeltje van de belastingadviseur of echt nuttig? In dit artikel plaatsen we enkele kanttekeningen.

Het nut van meerdere bv's kan liggen in risico-beperking. Het faillissement van één activiteit leidt dan niet tot het einde van het hele familiebedrijf. Externe schuldeisers betalen de rekening voor de mislukking. Een ander argument voor meerdere bv's is dat verkoop van onderdelen met toepassing van de deelnemingsvrijstelling kan plaatsvinden. Verder kan het besparen van overdrachtsbelasting een rol spelen.

Als een bedrijf niet in een aparte bv is ondergebracht en het in de vorm van een activatransactie wordt overgedragen, moet met de fiscus worden afgerekend over stille reserves en goodwill. Daar staat tegenover dat de koper een afschrijvings-

potentieel verkrijgt, waardoor de koopsom hoger uitvalt dan bij een aandelentransactie. Het verschil wordt door overnamespecialisten 'tax shield' genoemd. De overnemer vergoedt als het ware een deel van het fiscale nadeel van de overdrager. Het voordeel van de deelnemingsvrijstelling is daarom kleiner dan je op het eerste gezicht zou kunnen denken. Cijfermatig is dit voordeel het verschil tussen de acute VPB-afrekening en contante waarde van de belastingbesparing van de overnemer. Bedacht moet worden dat het creëren van aparte bv's en instandhouding daarvan kosten met zich meebrengt. Die kosten moet je meenemen bij het optuigen van een nieuwe bv.

In april van dit jaar viel een interessante podcast te beluisteren. Deze maakte deel uit van de serie *Een kijkje in de keuken van het familiebedrijf*, een initiatief van Accountancy Vanmorgen, Tijdschrift Familiebedrijven en BDO Nederland. De podcast is nog te vinden op het internet. Het ging over de overname door boerenzoon Henny de Haas in 2002 van familiebedrijf Hoppenbrouwers Techniek. Henny was daar als monteur in dienst getreden en had al snel het gevoel dat hij het beter kon dan zijn baas. Het bedrijf had op dat moment 65 werknemers. Door tal van overnames en autonome groei is een concern met 1.600 werknemers ontstaan. Eén van hun projecten was de bouw van een distributiecentrum voor het Duitse Zalando.

Op de vraag van de interviewer of hij ook openstaat voor overnames anders dan 100%, antwoordde de Haas dat dat niet past in het concept. “Wij ruimen ook meteen alle bv’s op.” De interviewer reageerde met enige verbazing op het taalgebruik: “Je ruimt ze op?” “Ja meteen.” De interviewer: “Opschonen van de structuur.” De Haas: “Opschonen van de structuur. Soms neem je een bedrijf over met vijf bv’s. Wij ruimen alles op. De enige reden om een bv te houden is vanwege de kosten van de werkhervattingskas als mensen ziek uit dienst zijn gegaan en die bij ons in de premie zouden komen. Dat zou soms tonnen kosten. Dan houden we die bv’s nog eventjes

in de lucht.” De Haas toont zich in de podcast een zeer rationele ondernemer die zeer veel waarde hecht aan in control zijn. Als je 20 bedrijven overneemt die allemaal gemiddeld uit 5 bv’s bestaan, heb je op enig moment 100 bv’s om grip op te houden. Het argument om een onderdeel met toepassing van de deelnemingsvrijstelling te kunnen verkopen, speelt natuurlijk niet als je alleen maar aan het kopen bent en nooit verkoopt. En beperking van aansprakelijkheid speelt niet als je alle onderdelen volledig bedrijfseconomisch en juridisch integreert om zo optimaal van schaalvoordelen te kunnen profiteren.

KISS: Keep it simple and stupid.

Wij zijn als fiscalisten nogal eens geneigd om ons uit te leven met meer bv’s dan eigenlijk nodig is. Al die bv’s kunnen zeker hun nut bewijzen, maar betekenen ook kosten en leiden soms tot lastig beheersbare structuren. Een extra bv optuigen voor een gebeurtenis die heel misschien zal optreden... Als de kans op zo’n gebeurtenis niet al te groot is, kun je de structuur beter eenvoudig houden indachtig het KISS-principe: keep it simple and stupid.

Het tariefopstapje in de VPB mag hier niet onbenoemd blijven. Een bv met een winst van €790.000 is in 2022 €161.160 VPB verschuldigd. Als deze winst buiten fiscale eenheid gelijkmatig over holding en werk-bv wordt verdeeld, zou slechts €118.500 verschuldigd zijn. De besparing bedraagt maar liefst €42.660. Het is alleszins logisch dat deze ‘uitnodiging’ tot constructies niet aan dovemansoren is gericht. In 2023 gaat het tariefopstapje weer terug naar €200.000 en gaat de besparing in het voorbeeld terug naar €21.600. Nog steeds een leuk bedrag natuurlijk. Bedenk wel dat je natuurlijk niet de winst naar willekeur kunt verdelen. Dat moet op zakelijke basis geschieden, met inachtneming van het arm’s lengthbeginsel. Als men de managementfee van de holding verhoogt van €75.000 naar €200.000, zal dat aanleiding kunnen geven tot vragen van de Belastingdienst. Is een dergelijke fee wel zakelijk te onderbouwen? En zo ja, zou dan het gebruikelijk loon van de dga dan niet navenant moeten worden verhoogd? Wij denken overigens dat het tariefopstapje zijn langste tijd heeft gehad en dat we over enige tijd weer één VPB-tarief krijgen. Dit is waarschijnlijk ook de reden waarom van het massaal opspitsen van bv’s geen sprake is. Een hoop gedoe voor een voordeel dat waarschijnlijk toch weer de nek wordt omgedraaid. Uit de voorjaarsnota 2022 blijkt dat het tariefopstapje in ieder geval in 2023 nog niet gaat verdwijnen. Het wordt slechts versoerd tot €200.000.

Verhoging van het forfait van 19 cent per kilometer

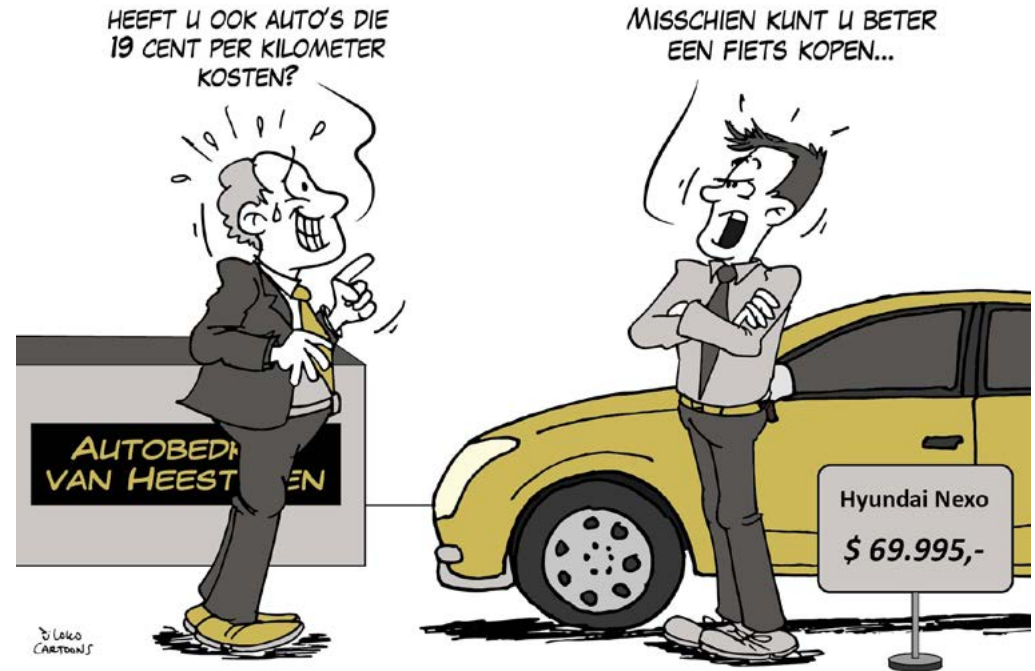
De huidige wet- en regelgeving bevat een gerichte vrijstelling voor reiskostenvergoedingen tot maximaal € 0,19 per km. Het is mogelijk om deze vergoeding belastingvrij te verhogen door middel van de werkkostenregeling. De werkgever betaalt dan de fiscale rekening, althans voor zover de vrije ruimte wordt overschreden. Het forfait heeft een normerende werking. Veel werkgevers vergoeden de €0,19, omdat dat nu eenmaal het geldende bedrag is. Meer zou niet mogen! Onwetendheid of onwil?

Het coalitieakkoord bevatte het voornemen de vrijstelling vanaf 1 januari 2024 te verhogen, waarbij geen bedrag was genoemd. De Tweede Kamer wilde echter meer snelheid. Men denkt aan 21 cent in 2023 en aan 23 cent in 2024. In de voorjaarsnota staat dat de verhoging een jaar wordt versneld: 21 cent per 1 januari 2023 en 23 cent per 1 januari 2024. Belangorganisaties willen hogere bedragen. Zo noemt de Vereniging Zakelijke Rijders 30 cent. Sylvester Schenk komt in zijn column in het WFR 2022/91 op basis van indexatie van het uit 2006 stammende bedrag uit op 25 cent.

Gezien de enorme stijging van de brandstofprijzen is de roep om verhoging van het kilometerforfait alleszins begrijpelijk. Stel dat iemand per dag 40 kilometer woonwerkverkeer aflegt. Per maand is dat zo'n 800 kilometer. Dat kost bij een middenklasse auto ongeveer 60 liter à €2,20 = €132 euro.¹

Ons is een praktijkgeval bekend van een op Schiphol werkzame werknemer die zich tegen het einde van de maand uit arren moede maar ziek meldde, omdat hij geen geld meer had voor benzine.

¹ Dit spoot met de door de routeplanner van de ANWB gesuggereerde brandstofkosten voor een rit van 40 kilometer.



Gezegd wordt wel dat het bieden van een hogere vergoeding dan 19 cent voor werkgevers administratief lastig is. Dat valt wel mee. Het kan gewoon onder de werkkostenregeling worden geboekt. In het ergste geval is de werkgever daar 80% eindheffing over verschuldigd. Een extra kilometervergoeding van 10 cent kost de werkgever 18 cent. Eindheffingsloon telt niet mee voor de sociale lasten en pensioenpremie. Deze heffing is gewoon aftrekbaar voor de winstbelasting.

Bedenk dat de €0,19 een all-in-vergoeding is. Zo kunnen parkeerkosten niet afzonderlijk worden vergoed. Een consultant die voor een klus met zijn eigen auto 20 kilometer rijdt naar het centrum van Amsterdam en daar in een parkeergarage parkeert, is al gauw €75 per dag kwijt. De werkgever mag slechts $2 \times 20 \times €0,19 = €7,60$ vrij vergoeden. Worden hier mensenrechten geschonden? Mogelijk dat analoog aan box 3 een beroep op het EU-verdrag zal slagen.

Een reëel forfait zal kunnen bijdragen aan een betere werking van de arbeidsmarkt. De schamele 19 cent en de weigering dit te indexeren heeft te maken met de politieke wens om het autoverkeer te ontmoedigen. Het zou natuurlijk mooi zijn als er meer met het OV werd gereisd, maar dit is niet in alle gevallen haalbaar.

Het thuiswerken, dat door de coronacrisis een impuls heeft gekregen, betekent dat er minder wordt gereisd en dat de betrokken werknemers minder last hebben van de stijgende brandstofprijzen. Verder is het zo dat het videovergaderen, dat snel populair is geworden, helpt om reiskosten te beperken.

MFAS voor de hypotheekadviseur

De eigenwoningregeling in de inkomstenbelasting is draconisch ingewikkeld geworden. Hoeveel adviseurs in Nederland zouden dit nog in de vingers hebben?

Wij werken al heel lang samen met Fintool. Fintool zou je kunnen typeren als MFAS voor de hypotheekadviseur. Fintool heeft veel abonnees onder hypotheekketens zoals van Bruggen Adviesgroep, Handelsbanken en Academica. De dienstverlening bestaat uit een dagelijkse nieuwsbrief, een kennisbank met achtergrondinformatie en rekenmodellen en een helpdesk.

Wij gingen langs bij Olivier Rupke en Edwin Zijdenbos om eens te horen met welke problematiek ze zoal worden geconfronteerd. Olivier: "Onze abonnees, hypotheekadviseurs, krijgen van hun cliënten regelmatig de vraag of het mogelijk is

ter verlaging van de lasten een woninghypotheek aflossingsvrij te maken. Dat ze dan de fiscale aftrek kwijtraken, nemen ze voor lief. Complicaties kunnen ontstaan als sprake is van twee leningdelen en men één daarvan aflossingsvrij wil maken. Stel dat geen sprake is van het overgangsrecht voor leningen van voor 2013. De vraag rijst dan of het aflossingsvrij maken van één leningdeel tot gevolg heeft dat men ook de renteaftrek voor het andere leningdeel kwijt raakt, wat niet de bedoeling zal zijn. Adviseurs zijn als de dood voor schadeclaims als gevolg van onvoorziene fiscale consequenties. Het gaat hierbij om de interpretatie van artikel 3.119c, lid 3 Wet IB: "Voor zover een of meerdere

schulden die behoorden tot de eigenwoning-schuld laatstelijk hebben bestaan en voor een bedrag overeenstemmend met of lager dan de laatste omvang van die schuld, onderscheidenlijk schulden, een of meer nieuwe schulden als bedoeld in artikel 3.119a, eerste lid, worden aangegaan, wordt de formule in het eerste lid per schuld als volgt toegepast: (...)". Je moet hierbij bedenken dat de looptijden van de leningdelen kunnen verschillen. Dat speelt bijvoorbeeld als later een extra lening voor een verbouwing is opgenomen. Het maakt dan uit uit welk leningdeel aflossingsvrij wordt gemaakt. Dat is best ingewikkeld."



Olivier Rupke en Edwin Zijdenbos van Fintool

De nodige onduidelijkheid blijkt er ook te zijn over de maximumtermijn van 30 jaar als de consument een opvolgende box 1-woning koopt. Edwin wijst op een casus die gaat over de aflosstand.

“Ik abstraheer van een eigenwoningreserve.

- Aflosstand verkochte woning €200.000, 25 jaar restant.
- Aankoop nieuwe woning €300.000, wat tevens de financieringsbehoefte is.

Stel de hypotheekadviseur stelt het volgende voor:

Leningdeel 1:	€120.000	25 jaar annuïtair
Leningdeel 2:	€80.000	27 jaar annuïtair
Leningdeel 3:	€100.000	30 jaar annuïtair
Totaal:	€300.000	

Je zou kunnen denken dat alleen leningdeel 2 fout is (box 3). De volgens ons juiste redenering is echter als volgt.

Leningdeel 1

voldoet deze aan de maximale looptijd van 25?
Ja. Aflosstand voor €120.000 ingekleurd. Van de aflosstand resteert €80.000.

Leningdeel 2

voldoet deze aan de maximale 25 jaar voorwaarde?
Nee, er is nog een restant van €80.000.

Leningdeel 3

voldoet deze aan de maximale 25 jaar voorwaarde?
Nee, er resteert immers nog steeds €80.000, waar een maximale termijn van 25 jaar voor geldt.

Wij hebben inmiddels menig abonnee voor dergelijke fouten behoed.”

Olivier: “Je zou kunnen denken dat deze complicaties uitzonderingen zijn. In de praktijk komen die ‘uitzonderingen’ vaker voor dan je denkt. Hoewel de Belastingdienst niet alles ziet, wil je als hypotheekorganisatie natuurlijk een professionele standaard aanhouden en volgens de wet adviseren.”

Heeft u met enige regelmaat te maken met deze vraagstukken? Wij adviseren u dan -naast een abonnement op MFAS- ook een abonnement op Fintool te nemen. Het zogenoemde PRO-abonnement van Fintool geeft uw kantoor het recht om vragen te stellen aan de helpdesk. Daarnaast ontvangt u de dagelijkse nieuwsbrief en heeft u toegang tot de kennisbank. De kosten van dit abonnement bedragen €33,25 ex btw per maand. Voor CFP-leden is er een arrangement van €399,- per jaar (inclusief BTW).

Voor informatie en aanmelden, zie www.fintool.nl





Zo maar €250.000 de bv in sluizen

Belastingadviseur Cees-Jan krijgt op 14 maart 2022 het volgende appje: “Hallo Cees-Jan. Long time no see. Ik wil graag misbruik maken van jouw fiscale expertise. Binnenkort moet ik een factuur van €250.000 sturen naar een opdrachtgever. Zie jij mogelijkheden deze in een bv te laten vallen? Dat zou volgens mij behoorlijk in de belastingen kunnen schelen. Bel me maar even om te laten weten of dit voor jou een interessante adviesklus zou kunnen zijn. Mijn boekhouder zegt dat dit hem boven de pet gaat.”

Afzender is Bart, die hij kent van de buurtvereniging. Bovendien zitten hun dochters bij elkaar in de klas. Cees-Jan weet uit gesprekken met Bart van twee jaar geleden dat zijn jaarlijkse winst zich rond de één ton beweegt. Hij zat toen in ieder geval net op het punt waarop een bv fiscaal voordelig zou kunnen zijn. Bart vond het voordeel te klein om ‘al het gedoe’ te rechtvaardigen. Maar als er een fee van 250 duizend in aantocht is, wordt het natuurlijk een ander verhaal.

Bart vertelt dat hij de factuur al vorige maand had kunnen sturen, maar daar met het oog op de fiscaliteit nog even mee heeft gewacht. Hij denkt dat je omzet pas hoeft te verantwoorden als de factuur wordt gestuurd. Dat klopt niet. Goed koopmansgebruik schrijft voor dat je de desbetreffende

winst al moet nemen als de factuur kan worden gestuurd. En als de klus als ‘onderhanden werk’ moet worden gekwalificeerd, moet de winst zelfs al worden genomen naarmate het werk vordert. Ook voor de omzetbelasting werkt het uitstellen van facturering niet. Cees-Jan geeft aan dat je met terugwerkende kracht kunt overgaan naar de bv. Bij geruisloze inbreng in een bv is terugwerkende kracht mogelijk tot 1 januari 2022. Die terugwerkende kracht wordt echter niet verleend als sprake is van een incidenteel voordeel. Zie Besluit 30 juni 2010, nr. DGB 2010/3599M, onderdeel 12.1.2. Het is dus op zich geen probleem om de factuur voorafgaand aan de oprichting van de bv te sturen. Maar hoe zit het dan met dat incidentele voordeel?

De Hoge Raad heeft zich in het verleden al eens over een soortgelijke zaak uitgelaten. Het ging toen over een accountant/bedrijfsjournalist, die in april 2007 een eenmalige bate had genoten van €736.377. Op 18 september 2007 had hij een intentieverklaring opgesteld tot het oprichten van een bv, waarin zijn onderneming met terugwerkende kracht tot 1 januari 2007 geruisloos zou worden ingebracht. De inspecteur had volgens Hof Arnhem-Leeuwarden terecht het verzoek tot geruisloze omzetting met als overgangstijdstip 1 januari 2007 afgewezen. Zijn argument was dat sprake was van een incidenteel voordeel. De Hoge Raad casseerde evenwel. Van het in de bv sluizen van louter een eenmalig voordeel was geen sprake, aangezien het de bedoeling was de zakelijke activiteiten voor onbepaalde tijd in de bv voort te zetten. Een citaat: "Het hiervoor bedoelde tariefvoordeel is dus ook verbonden aan de in die

periode behaalde winst. De enkele omstandigheid dat in het onderhavige geval in 2007 vóór de intentieverklaring een hoge - incidentele - bate opkwam in het kader van de door belanghebbende uitgeoefende en door hem in de BV in te brengen onderneming en daardoor het tariefvoordeel in dat jaar groot was, maakt dat voordeel niet een incidenteel fiscaal voordeel." [HR 22 mei 2015, nr. 14/01521](#).

Dat zit dus wel goed. In de bv zal de bate van €250.000 belast zijn tegen 15%, terwijl in de IB-onderneming rekening houdend met de mkb-winstvrijstelling het effectieve tarief 43,9% zou zijn ($49,5\% - 40\% \times 14\%$). Directe besparing: $28,9\% \times € 250.000 = €72.250$. Op de winst na VPB ad €212.500 rust nog wel een box 2-claim. Als we die op de nominale 26,9% stellen, bedraagt die €57.163. De totale fiscale druk van de bv komt dan uit op €94.663, terwijl de heffing in de eenmanszaak €109.750 zou bedragen. Er resteert dan een besparing van €15.087. Hierbij is geen rekening gehouden met het voordeel van het kunnen uitstellen van de box 2-heffing. Ook bij een flinke adviesrekening zou dit voor Bart een voordelige exercitie zijn. Bedenk hierbij dat de berekende voordelen netto voordelen zijn, terwijl de kosten van het advies fiscaal aftrekbaar zijn.

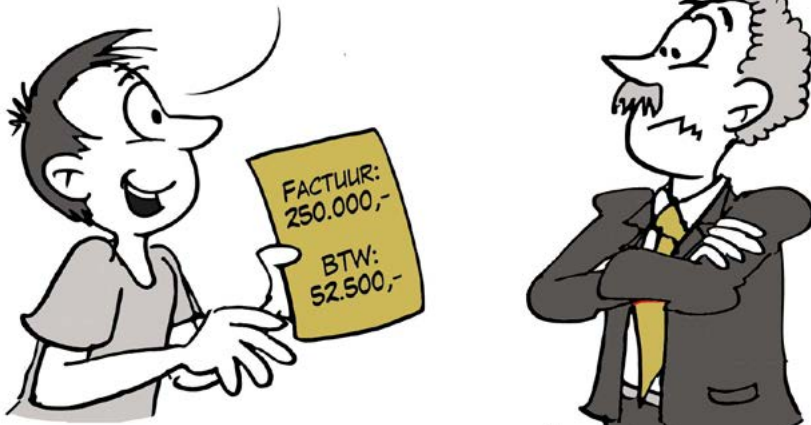
Stel dat de bv snel wordt opgericht en dat Bart per 1-1-2023 al

weer terug wil naar de eenmanszaak. In dat geval zou de inspecteur naar onze mening wel met succes 'incidenteel voordeel' kunnen stellen. Om het verwijt van een incidenteel voordeel te vermijden, zou het advies moeten luiden dat de bv meerdere jaren intact blijft. Hoe het ook zij, Barts veronderstelling dat met het in een bv sluizen van de €250.000 een groot fiscaal voordeel kan worden behaald, klopt als een bus.

Als over enkele jaren weer wordt teruggekeerd naar de eenmanszaak, moet over de ab-claim worden afgerekend. Gedacht zou kunnen worden aan geruisloze terugkeer. Daarbij zou de ab-claim kunnen worden omgezet in een terugkeerreserve. De heffing daarover wordt uitgesteld tot de staking van de onderneming. Dat zal in casu echter zeer waarschijnlijk niet gaan, omdat een vereiste voor de terugkeerreserve is dat deze tegenover ondernemingsactiva staat. Dat zal bij Bart waarschijnlijk niet het geval zijn. Vermoedelijk zal sprake zijn van een banksaldo. In dat geval is ook bij geruisloze terugkeer afrekenen in box 2 geboden.

Bart suggereerde in zijn appje dat dit weleens een interessante adviesklus voor Cees-Jan zou kunnen zijn. Dat is dus inderdaad het geval. De oprichting van de bv wordt in gang gezet en Cees-Jan gaat binnenkort het verzoek tot geruisloze inbreng indienen. Bart is van plan voorlopig in de bv te blijven. Hij gaat zijn visitekaartjes en website aanpassen. Cees-Jan geeft aan dat de €250.000 na belasting fiscaal gezien beter in de bv kan worden gespaard of belegd dan in privé. Dat levert nog een extra voordeel van de bv op.

ALSTUBLIEFT, DE FACTUUR
DIE IK NAMENS MIJN BV
IN OPRICHTING UITREIK...



Extreme progressie tarieven biedt mogelijkheden voor 'meewerkende' partner

Van een belastingadviseur die zich zorgen maakt over ons rammelende belastingstelsel ontvingen wij het volgende relaas. Hij geeft er de voorkeur aan anoniem te blijven.

Dit is een geval uit mijn praktijk, waar ik mijn kennis over inkomensafhankelijke heffingskortingen en toeslagen heb toegepast. Het gaat over iemand, die werkzaam is in het bedrijf van zijn ouders. Hij is gewoon sociaal verzekerd en valt onder de pensioenregeling van het bedrijf. Hij is gehuwd en het stel heeft twee licht gehandicapte kinderen. Jaren geleden heeft moeder haar baan opgezegd om voor de kinderen te zorgen en de ouders vroegen mij toen of ze zoonlief niet wat meer salaris konden geven om het gezin te ondersteunen. Ik heb toen voorgesteld de schoondochter op de loonlijst te zetten. Dat scheelde toen ook al bakken geld. Haar salaris hebben we steeds globaal afgestemd op wat zij belastingvrij kon verdienen en dat is heel wat.

In 2021 verdiende hij €37.060 en zij €24.044. Dat is samen €61.104. Voor de eigen woning is er een aftrek van €3.160 (rente €4.500 en eigenwoningforfait €1.340). Zijn IB bedroeg €12.576 min algemene heffingskorting €2.069 min arbeidskorting €4.121. Per saldo €6.386. Haar IB: €8.920 min €2.658 algemene heffingskorting, €3.896 arbeidskorting en €2.164 inkomensafhankelijke combinatiekorting. Per saldo €202. Samen dus €6.386 plus €202 is €6.588.

Ik heb uitgerekend wat het resultaat zou zijn bij het idee van de ouders om hem een salarisverhoging te geven. Dat wil zeggen, dat hij dan €61.104 had verdiend en zij niets. Zijn IB: €21.496 min algemene heffingskorting €632 min arbeidskorting €2.678 is per saldo €18.186. Zij krijgt nog een algemene

heffingskorting uitgekeerd van maar €379 (die wordt in 2023 trouwens nul), zodat ze per saldo betalen €18.186 min €379 is €17.807.

Vergelijk dat met wat is nu zij op de loonlijst staat: netto €54.456 bij hetzelfde gezinsinkomen van €61.044. Als éénverdiener hadden ze netto €43.237 gehad. Ruim €11.000 netto verschil! Over een periode van 10 jaar meer dan een ton.

Deze berekening maakt duidelijk dat het voor een stel veel voordeliger is om allebei in deeltijd te werken. Dat scheelt gigantisch veel in de belastingheffing. Vooral door de inkomensafhankelijke heffingskortingen en toeslagen is ons belastingstelsel aan de onderkant extreem progressief. Over een extra euro betaalt de minimumlijder daardoor ook al gauw een tarief dat de 100% benadert. Het moge duidelijk zijn dat dit niet bepaald een stimulans is voltijds te werken. Het is funest voor de samenleving als iedereen dit advies opvolgt.

Ik ben niet trots op vorenstaande. Aan de andere kant heb ik deze mensen die in een zeer lastige situatie zitten wel geweldig geholpen. Het is mij bekend dat deze besparingsmogelijkheid massaal wordt toegepast voor de partners van ondernemers en dga's. Zij kunnen dit doen. Mensen die gewoon in loondienst zijn niet.



Kasteel Oud Poelgeest, Oegstgeest

Het gratis MFAS magazine verschijnt elk kwartaal en is bestemd voor onze gebruikers, prospects en andere relaties.

U kunt zich voor de reminder dat het magazine is verschenen aanmelden op onze website: www.mfas.nl.

Artikelen uit het magazine mogen worden overgenomen mits met bronvermelding.



MFAS/Meijer Fiscale Adviessystemen bv

Postbus 1013 | 2340 BA Oegstgeest

☎ 071 5190064

✉ info@mfas.nl

🌐 www.mfas.nl

