

Frank van de Beek Geplaatst: 28-09-2007 | 21:53

# ‘Doorgeefluik’ maakt schenken voordeliger

**Wie schenkt, probeert dat zo fiscaal vriendelijk mogelijk te doen. Stichting De Periodieke Gift omzeilt de drempel die geldt voor de aftrekbaarheid van giften. „Ons doel is om mensen meer te laten geven, terwijl ze netto hetzelfde kwijt zijn.”**

Stel, een gezin heeft een verzamelinkomen van 40.000 euro en schenkt 1000 euro per jaar. Slechts 600 euro van dit bedrag is aftrekbaar, de fiscus hanteert een drempel van 1 procent van het verzamelinkomen, in dit geval 400 euro.

Dit huishouden kan besluiten om een notariële akte op te maken. Op dat moment mag wel het volledige bedrag in mindering worden gebracht op het belastbaar inkomen. Bedrag en bestemming liggen echter voor vijf jaar vast. Een heldere, maar weinig flexibele oplossing. Als het gezin tussentijds de prioriteiten verlegt, kan de bestemming niet worden gewijzigd. Alle doelen apart vast laten leggen, is financieel oninteressant.

Hans Moor uit Vorden liep tegen de nadelen van beide varianten aan. De financieel planner, werkzaam bij ABN AMRO, bedacht vorig jaar een nieuwe methode. De werkwijze is als volgt. Via een notariële akte verplicht de giftgever zich om vijf jaar lang een bedrag aan stichting De Periodieke Gift over te maken. Vervolgens geeft hij met een simpel formulier aan waar het geld uiteindelijk naar toe moet. De stichting voert deze opdracht uit. De verdeling kan jaarlijks wijzigen, terwijl het bedrag volledig aftrekbaar blijft. „In feite zijn we een soort doorgeefluik.”

Moor maakt ook regelmatig geld over naar kerken in ruil voor collectebonnen. „Alles kan, zolang het maar gaat om erkende goede doelen.” Gevers ontvangen een kopie van het afschrift waaruit blijkt dat het geld daadwerkelijk is overgemaakt.

De Periodieke Gift brengt wel kosten in rekening. Bij de eerste storting wordt er 125 euro ingehouden voor het opmaken van de schenkingsakte en 50 euro voor dekking van kosten. Bij vervolgstortingen geldt alleen het laatste bedrag. Door deze inhouding is deze constructie pas interessant bij bedragen boven de 500 euro, de minimale jaarlijkse inleg.

Moor laat zich leiden door „ideële motieven.” Hij en zijn twee medebestuurders ontvangen geen vergoeding. „We houden een maximale reserve aan van 2000 euro voor advertentie- en bankkosten. Daarboven storten we alles terug naar de goede doelen.” De stichting heeft geen bezittingen of schulden.

De fiscus merkt de stichting aan als algemeen nut beogende instelling. „Daarmee keuren ze onze werkwijze goed.” Van De Telegraaf kreeg de stichting in juli de classificatie „product van de maand”. Op dit moment maken zo’n veertig particulieren gebruik van het doorgeefluik, samen goed voor een bedrag van 79.000 euro. „We krijgen goede beoordelingen, dus ik vertrouw op een grotere toeloop.”

Goede doelen reageren niet zo enthousiast, weet Moor. „In theorie kan het ene jaar alles naar de Nierstichting gaan en het volgende jaar naar het Astmafonds. Deze fondsen geven de voorkeur aan een akte, dan zijn de inkomsten gegarandeerd. Wij zijn er echter voor de donateur.”

Er zit één adder onder het gras. De giftgever is fiscaal voordeliger uit. Als hij deze meevaller echter in eigen zak stopt, schiet de ontvanger er door de kosteninhouding uiteindelijk bij in. Dat is niet de bedoeling, vindt Moor. „Ons doel is juist om mensen meer te laten geven, terwijl ze netto hetzelfde kwijt zijn.”

© Reformatorisch Dagblad