

Familiebedrijven en KPMG Meijburg

een vertrouwensrelatie voor de lange termijn

Private clients

April 2026

Internationale vermogensstructuren, emigratie, vakantiehuisen in het buitenland – veel vermogen vergaren gaat gepaard met de nodige fiscale uitdagingen.

Cees Nijman is partner bij KPMG Meijburg & Co en specialist in private clients en vermogende DGA's. Met bijna veertig jaar ervaring begeleidt hij vermogende families die voor ingewikkelde uitdagingen staan. "Het probleem is vaak niet belastingontwijking, maar juist dubbele of driedubbele heffing."

"Wij zijn voor private clients niet alleen architect, maar ook aannemer"

Een vader en moeder emigreren vanuit Nederland naar België. Ze hebben een vakantiehuis in Frankrijk en een zoon die in Spanje woont. Als ze komen te overlijden, moet er erfbelasting betaald worden in vier landen: Nederland, België, Frankrijk én Spanje. "Dit is een bekend voorbeeld uit de schoolboeken, maar het laat wel de complexiteit zien waarmee vermogende families te maken krijgen", vertelt Nijman.

Het zijn precies dit soort internationale puzzels waar Nijman en zijn team dagelijks mee bezig zijn. Als specialist in private clients – vermogende natuurlijke personen met uiteenlopende vermogensstructuren – ziet hij van alles voorbijkomen. Zo kan een private client iemand zijn met een bedrijf of een beleggingsmaatschappij. Daarnaast zijn er private clients met alleen privévermogen, zoals een effectportefeuille, banktegoeden en vastgoed.

Veel vermogen, veel zorgen

Veel vermogen hebben brengt vaak veel zorgen met zich mee, legt Nijman uit. “Families hebben bijvoorbeeld vakantiehuizen in Zuid-Frankrijk, Spanje of Zwitserland. Ze hebben beleggingen in diverse landen. We hebben klanten die emigreren naar België, Italië of Monaco. Tel daar luxe bezittingen bij op, zoals een private jet of jacht. Dan wordt het al snel ingewikkeld.”

De focus in het publieke debat ligt hierbij meestal op alleen belastingontduiking en -ontwijking. “Wat ik vooral zie is dubbele of driedubbele heffing. Daar is veel te weinig aandacht voor”, vindt Nijman. “Het is onvoorstelbaar dat we in de Europese Unie nog steeds geen multilateraal successierechtverdrag hebben waarin dit netjes geregeld wordt. Dat zou een enorm stap voorwaarts zijn.”

Moeiteloos schakelen over continenten

Deze complexe, grensoverschrijdende situaties vragen om specialistische kennis van meerdere belastingstelsels. Precies hierin ligt de kracht van het wereldwijde KPMG-netwerk. Waar kleinere kantoren hun grenzen bereiken, schakelt Meijburg & Co moeiteloos over continenten. “Als een klant belt en zegt: we willen een dochtermaatschappij oprichten in Singapore, dan bel ik een collega in Singapore en heb ik binnen 24 uur iemand te pakken die weet waar hij of zij over praat.”

Bij andere kantoren is dat anders. Nijman: “Zodra het over de grens gaat, moeten zij een extern kantoor bellen, maar die banden zijn niet zo sterk en die kwaliteit is bovendien niet zo hoog. Bij ons zijn de lijntjes veel korter: wij kunnen echt in elkaars agenda’s kijken of even bellen via Teams.”

Architect en aannemer

Die internationale slagkracht is slechts één aspect van de totaalaanpak van Meijburg & Co. “Ik zeg altijd tegen klanten: wij zijn niet alleen architect, maar ook aannemer. Als jij een nieuw huis wilt en een architect maakt een prachtige tekening, dan is dat een heel mooi begin. Alleen ben je zelf nog niet in staat om dat huis te bouwen, daarvoor heb je toch die aannemer nodig met de juiste kennis en ervaring. Natuurlijk kunnen we een tekening maken van hoe een structuur eruit moet zien, maar we kunnen ook het hele gebouw turn-key opleveren”, illustreert Nijman.

Het is een beeldspraak die de praktijk goed weergeeft: veel adviseurs bedenken slimme oplossingen, maar laten de uitvoering aan anderen over. “In een uur kan je een briljant idee bedenken, maar als we ook mogen bouwen als aannemer zijn het al gauw trajecten van maanden of soms jaren. Dat is niet alleen voor ons interessant, maar dat is vooral ook erg prettig voor de klant – die kan van het begin tot eind gebruikmaken van onze hulp en expertise.”

Vertrouwen en totaalplaatje als basis

Deze aanpak leidt tot bijzondere relaties. Nijman kent sommige klanten al meer dan dertig jaar. “Zo is er een familiebedrijf waarbij ik ooit samenwerkte met de vader, nu werk ik ook voor zijn zoons. Je hebt het bedrijf zien groeien en kent de hele historie, net als alle gevoeligheden en eigenaardigheden. Dat vertrouwen is de basis van alles – zonder het vertrouwen van de klant zijn wij nergens.”

Cruciaal is dat Meijburg & Co het totaalplaatje ziet: zowel de bedrijfskant als de kant van de familie. “Veel adviseurs focussen zich volledig op het bedrijf – vennootschapsbelasting, btw, dividendbelasting. Maar dit zorgt juist vaak voor een blinde vlek aan de bovenkant van de structuur: de natuurlijke personen, de familieleden.”

Prudent en uitgebreid advies

Bovendien kiest Meijburg & Co bewust een andere koers op adviesgebied. “Wij adviseren heel voorzichtig. Sommige structuren zijn zo agressief dat wij eerlijk zeggen: dat kan je beter niet doen. Het is wel legaal, maar je krijgt misschien toch op een gegeven moment een deksel op je neus. Er zijn klanten die risico-avers zijn en een solide structuur willen. Anderen hebben meer *risk appetite*. Maar wij staan erom bekend dat we prudent zijn en een goede relatie hebben met de fiscus en rechterlijke macht.”

Private clients hebben daarnaast vaak behoefte aan advisering die verder gaat dan alleen belastingen. Nijman: “Voor families zonder eigen family office fungeren wij bijna als family office. We zijn betrokken bij heel veel dingen: import van auto’s, aankoop van vastgoed in het buitenland of advisering als een kind gaat studeren buiten Nederland.” Ook over gespecialiseerde onderwerpen zoals kunst en goede doelen kan Meijburg & Co adviseren.

“Maatschappelijke betrokkenheid is voor deze families van groot belang”, legt Nijman uit. “Daarom adviseren wij vermogende families met kunstverzamelingen en geven we bijvoorbeeld advies over de overdracht van vermogen aan ANBI’s.”

Uitdagingen voor de toekomst

De wereld voor vermogende families wordt steeds complexer, waarschuwt Nijman. “Neem de MLI (Multilateral Instrument), een initiatief van de OESO waarbij antimisbruikbepalingen zijn ingevoerd in bestaande bilaterale verdragen. Gewoonlijk gaan er heel wat jaren overheen voordat twee landen zijn uit onderhandeld over een verdrag. Vervolgens duurt het nog een paar jaar voordat zo’n verdrag in werking treedt.

Maar dankzij die MLI is er een principle purposes-test in het leven geroepen, waardoor de Belastingdienst gebruik van een verdrag snel kan aanmerken als misbruik waardoor de voordelen van een belastingverdrag worden onthouden. Dat kan makkelijk leiden tot dubbele heffing.”

Ook politieke ontwikkelingen baren zorgen. “Er doen verhalen de ronde over het introduceren van een minimum tax voor vermogende personen, vergelijkbaar met wat we bij multinationals hebben gezien. Dat wordt technisch complex en praktisch moeilijk uitvoerbaar.” Nijman wijst naar Noorwegen en het Verenigd Koninkrijk als voorbeelden. “In Noorwegen hebben ze een vermogensbelasting van 1% ingevoerd – alle rijke Noren zijn gevlucht naar Zwitserland. In het Verenigd Koninkrijk is het non-dom regime afgeschaft en vertrekken veel mensen vanuit Londen.”

Gevoel voor verschillende verhoudingen

Ondanks alle complexiteit blijft de focus van Meijburg & Co helder: praktische oplossingen bieden. “We zijn deal-driven en maken onderscheid tussen hoofd- en bijzaken. Bovendien gaat het vaak niet alleen om deals, maar ook om zaken in de familie – zoals schenken aan de kinderen, bedrijfsopvolging, overdracht van het vermogen aan de volgende generatie of een echtscheiding. Dan kan je natuurlijk niet alleen maar blijven hameren op die complexe fiscaliteit. Dat is daar uiteindelijk maar een onderdeel van. Wij zijn empathisch en hebben gevoel voor die verschillende verhoudingen.”

Meer weten?

Veel vermogen hebben brengt vaak veel zorgen met zich mee. Of je nu te maken krijgt met dubbele belastingheffing, overweegt te emigreren of jouw vermogen wilt inzetten voor een maatschappelijk doel – wij denken graag met je mee over de beste aanpak voor jouw specifieke situatie.

Dit is het derde interview in een reeks van vijf, speciaal gericht op vraagstukken en kansen voor familiebedrijven.

Eerder verschenen;

1. Jouw unieke familie, onze unieke aanpak.

2. Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR): Alles over een succesvolle en fiscaal optimale overdracht van jouw familiebedrijf.

Binnenkort verwacht;

4. Single Family Offices: Ontdek hoe je jouw vermogen effectief kunt beheren en beschermen.

5. Box 3: Wat betekenen de laatste ontwikkelingen in box 3 voor jouw familiebedrijf?

De informatie in dit document is van algemene aard en is niet bedoeld om de omstandigheden van een bepaalde persoon of entiteit te beoordelen. Hoewel we ernaar streven om accurate en tijdige informatie te verstrekken, kan er geen garantie worden gegeven dat dergelijke informatie accuraat is op de datum waarop deze wordt ontvangen of dat deze accuraat zal blijven in de toekomst. Zonder professioneel advies en na een grondig onderzoek van de specifieke situatie dient niemand te handelen op basis van dergelijke informatie.

Meijburg & Co is een Nederlandse maatschap van besloten vennootschappen, staat ingeschreven in het Handelsregister onder nummer 53753348 en is aangesloten bij de wereldwijde KPMG organisatie van onafhankelijke entiteiten verbonden aan KPMG International Limited, een Engelse private company limited by guarantee. De algemene voorwaarden van Meijburg & Co, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel, zijn jegens een ieder van toepassing op alle door Meijburg & Co te verrichten werkzaamheden en te verlenen diensten. De algemene voorwaarden zijn te vinden op de website van Meijburg & Co (<http://www.meijburg.nl/algemenevoorwaarden>) en worden op verzoek toegestuurd.

Contact KPMG Meijburg



Cees Nijman
Partner Meijburg & Co

+31 6 227 78 385
nijman.cees@kpmg.com
www.meijburg.nl