

Samenvatting resultaten onderzoek 'De vermogende gever'

Dit is een speciale samenvatting van het onderzoek dat de werkgroep Filantropische Studies in juni 2011 heeft uitgevoerd in samenwerking met Mindwize en Elite Research. Het onderzoek is een eerste grootschalige kwantitatieve studie naar het geefgedrag van vermogenden in Nederland. Dit onderzoek is een aanvulling op de tweejaarlijkse studie "Geven in Nederland", dat de werkgroep sinds 1997 uitvoert. De groep respondenten bestaat uit 1.116 vermogenden afkomstig uit een steekproef onder de 'Miljonairs database' van Elite Research. Het vermogen van deze huishoudens bedroeg in 2010 gemiddeld 1,4 miljoen euro. Daarnaast heeft bijna de helft van de deelnemende huishoudens een inkomen van minimaal 100.000 netto in 2010. De gepresenteerde cijfers zijn schattingen op basis van de antwoorden van de deelnemers aan deze studie.

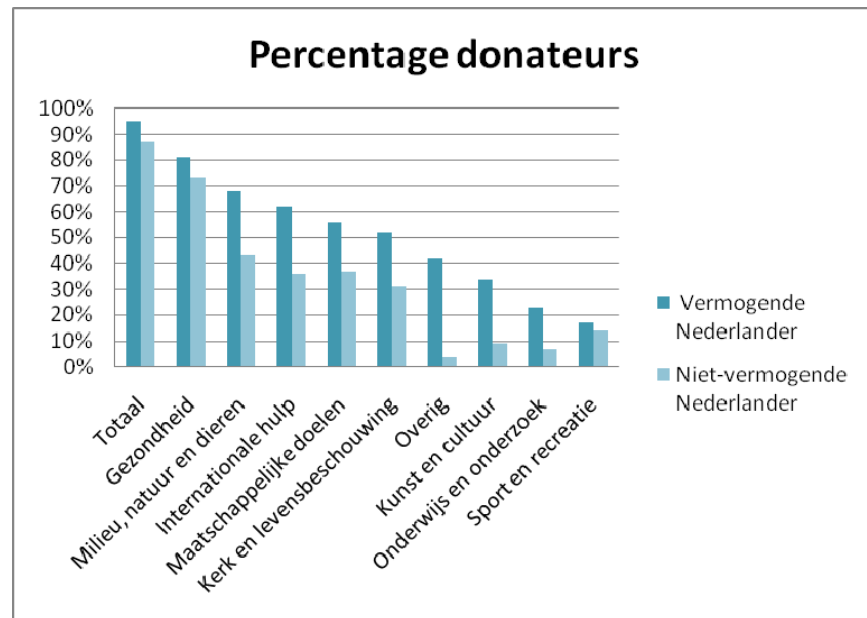
Het volledige onderzoek treft u aan in de uitgave "Geven in Nederland 2011", te bestellen via www.gevenin nederland.nl

Dit onderzoek is mede mogelijk gemaakt door:



Aan welke doelen wordt er gegeven?

Vermogende Nederlanders geven vaker (95% versus 87%) aan goede doelen dan niet-vermogende Nederlanders.

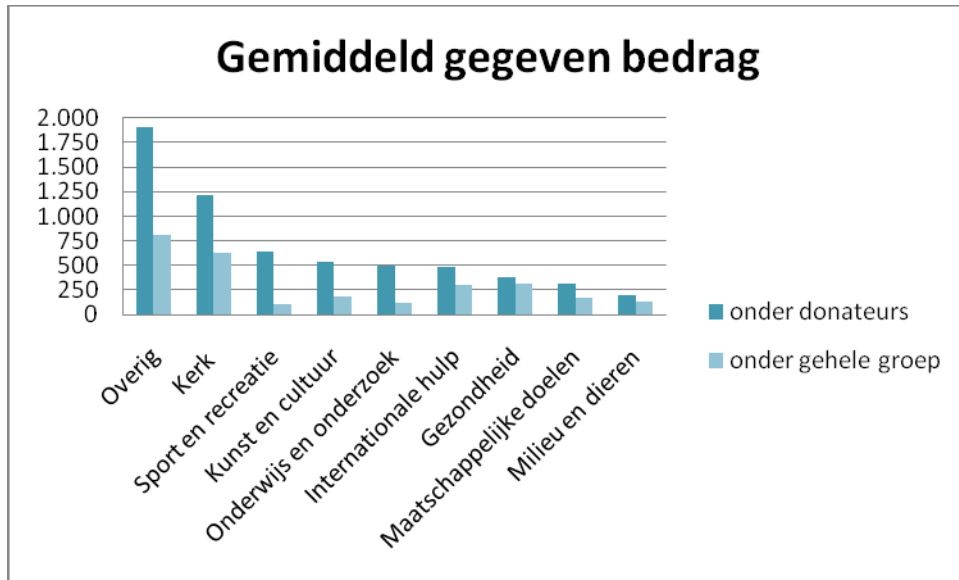


Er wordt door de vermogenden het vaakst gegeven aan gezondheidszorg, internationale hulp en aan milieu, natuur en dierenwelzijn. Er geven relatief weinig vermogenden aan kunst en cultuur (34%) en onderwijs en onderzoek (23%). Deze percentages liggen echter beduidend hoger dan het percentage gevers onder de gemiddelde Nederlandse huishoudens (respectievelijk 9% en 7%).

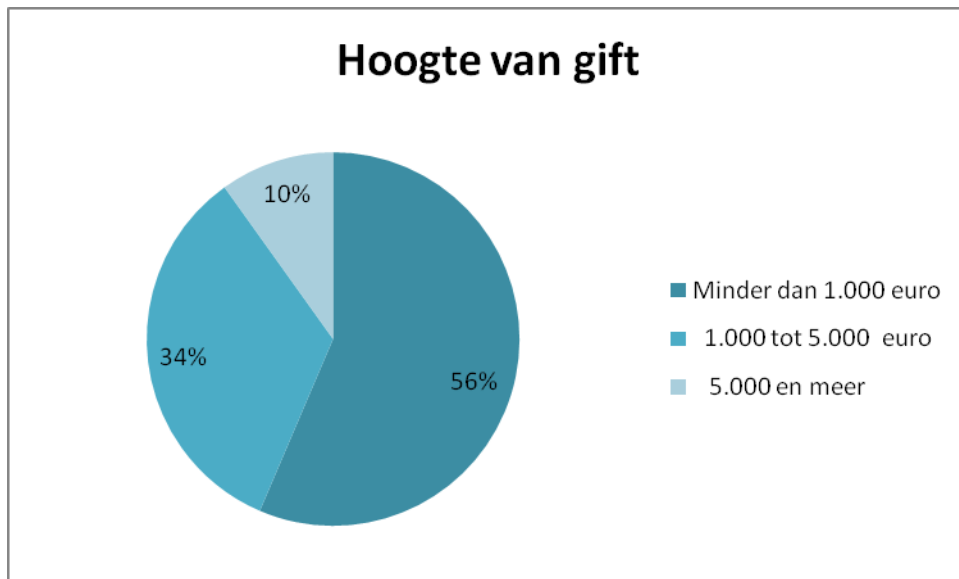
Hoeveel wordt er gegeven?

Vermogende Nederlanders doneren gemiddeld ruim dertien keer zulke hoge bedragen. Waar het gemiddelde Nederlandse huishouden jaarlijks €210 geeft, doneert de vermogende Nederlander gemiddeld €2.763.

De hoogste bedragen worden gedoneerd aan goede doelen op gebied van kerk en levensbeschouwing, gezondheidszorg en internationale hulp.



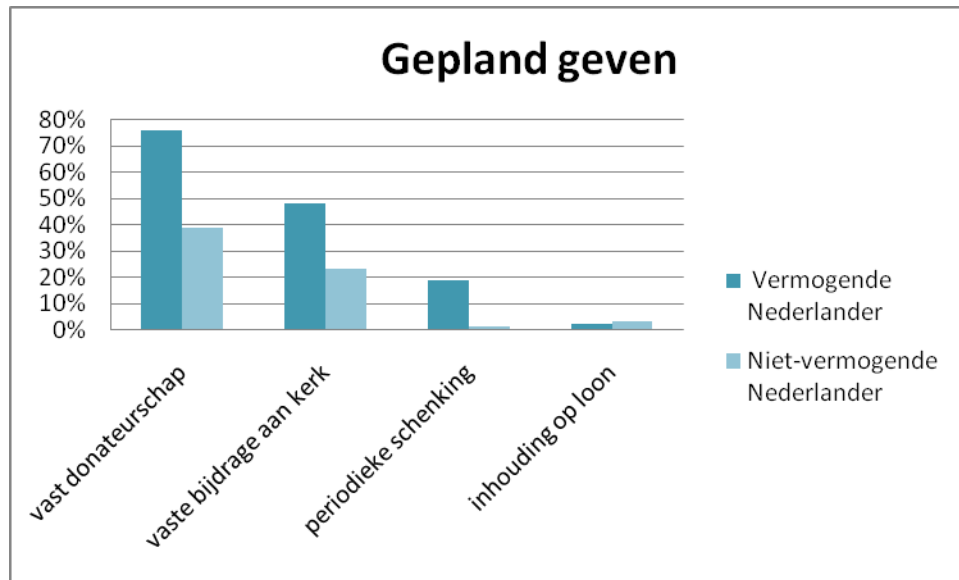
Het is onder vermogenden echter niet gebruikelijk om zeer hoge bedragen te geven. Meer dan de helft van de vermogenden geeft jaarlijks minder dan 1.000 euro. Ruim 90% geeft niet meer dan 5.000 euro per jaar. Giften hoger dan 25.000 euro vormen een grote uitzondering (2% van de donaties). De hoogte van de totale jaarlijkse gift stijgt naarmate het totale inkomen stijgt.



Op welke manieren wordt er gegeven?

Vermogende Nederlanders zijn in het algemeen vaker bereid te geven dan niet-vermogende Nederlanders. Naast een frequenter gebruik van geplande manieren van geven zoals een vast donateurschap, is de kans dat de vermogende Nederlander op verzoek spontaan een gift

schenkt groter dan de kans dat een niet-vermogenende Nederlander in dezelfde situatie een gift zou schenken. Dit is met name bij direct mail het geval.

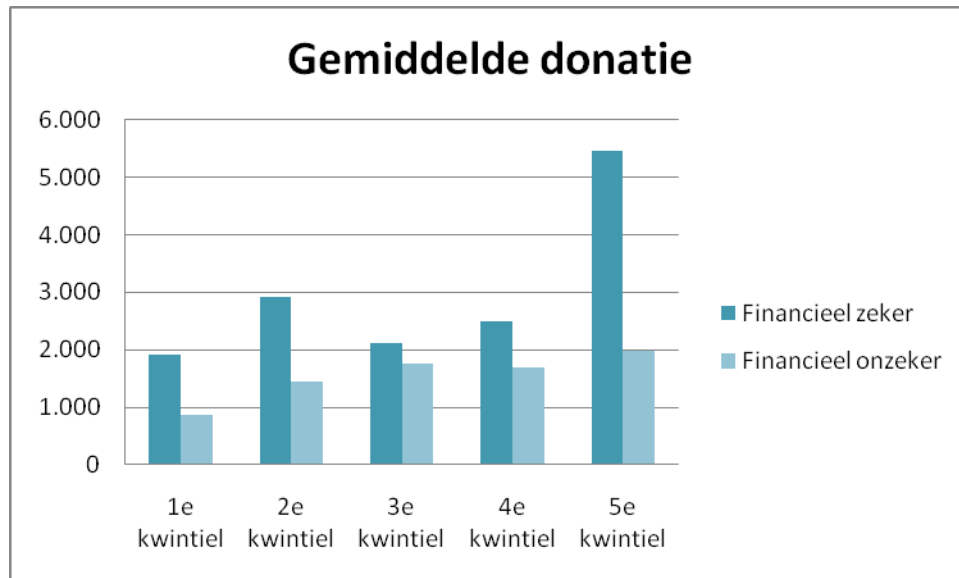


Naast de reguliere manieren van geven, kiezen vermogende Nederlanders er vaak voor om aan de niet-traditionele goede doelen in Nederland te geven. Eén derde geeft aan dit in 2009 te hebben gedaan, met een gemiddeld bedrag van jaarlijks 2.075 euro. Zij geven vaak geld aan kleinschalige hulpprojecten in het buitenland of kiezen ervoor om rechtstreeks aan beneficianten te geven zonder tussenkomst van een organisatie. De hoogste gift gemaakt onder de vermogenden is 125.000 euro via een eigen stichting aan een niet nader gespecificeerd doel.



Wie geeft?

Vermogende Nederlanders met een hoger absoluut inkomen, met een sterker gevoel van financiële zekerheid en die giften van de inkomstenbelasting aftrekken, geven gemiddeld meer geld aan goede doelen. Wanneer met verschillende factoren rekening wordt gehouden, blijkt dat het met name een hoog totaal jaarinkomen is dat zorgt voor een hogere gift. In het algemeen geldt dat vermogenden die hun giften van tevoren plannen, meer geven dan de vermogenden die per donatie beslissen.



Wat verwacht de vermogende gever terug?

De resultaten laten zien dat de meeste vermogenden geen behoefte hebben aan persoonlijk contact na een donatie. Het lijkt erop dat de vermogende donateurs een benadering waarin de gever centraal staat vervelend vinden, maar inhoudelijke informatie over het project of de organisatie wel weten te waarderen. Echter, vermogenden die een relatief hoge gift schenken (meer dan 5000 euro) hebben wel behoefte aan een persoonlijke benadering vanuit de goede doelen.