

Grote gevers in VS minder gul, waar blijft groei in Nederland?

door Jos van Hezewijk

In juni publiceerde Giving USA de nieuwste cijfers over geven en geefgedrag in de Verenigde Staten. Vergelijking met Nederland laat zien dat hier nog groei van grote gevers is te verwachten, aldus onderzoeker Jos van Hezewijk. Wel bevat het Amerikaanse rapport dit jaar een opvallende waarschuwing: grote gevers die hun giften oormerken, dreigen onevenredig veel invloed te krijgen op goede doelen.



Na het topjaar 2015 qua mega-giften in de VS, zijn deze enorme donaties in 2016 teruggevallen. Dat rapporteert Giving USA, het brede onderzoek dat Indiana University jaarlijks publiceert. Onder mega-giften wordt in de VS verstaan: 200 miljoen dollar of meer. Dat zijn on-Nederlandse en ook on-Europese bedragen, en toch is het zinvol om naar de Amerikaanse cijfers te kijken. Immers, trends in geefgedrag dáár kunnen ook invloed hebben op geeftrends in Europa en zijn in dat opzicht ook relevant voor de Nederlandse situatie. Zie de grafieken op de rechterpagina.

RIJKEN GEVEN RELATIEF WEINIG

Wat ontbreekt in Giving USA 2017, is een berekening van de giften in verhouding tot de verschillende inkomens en vermogens. De bedragen van de rijken mogen dan hoog zijn, ik heb al verschillende keren berekend dat je die bedragen in verhouding tot hun inkomen en vooral hun vermogen mag relativiseren. Interessant is dat deze relativisering wel verder onderbouwd wordt door de onderzoeksresultaten in Geven in Nederland 2017. De rijken geven minder dan de armeren, zowel in verhouding tot hun inkomen, alsook tot hun vermogen. Relatief neemt de hoogte van de giften van de rijken al vanaf 2001 af. Voorts zijn rijke filantropen vaak oud, kerkelijk, man en hoogopgeleid, categorieën die vaak al veel meer geven dan andere mensen, ook als ze niet rijk zijn. Geen reden dus om de welgestelden op handen te dragen. In Giving USA 2017 kunnen we lezen

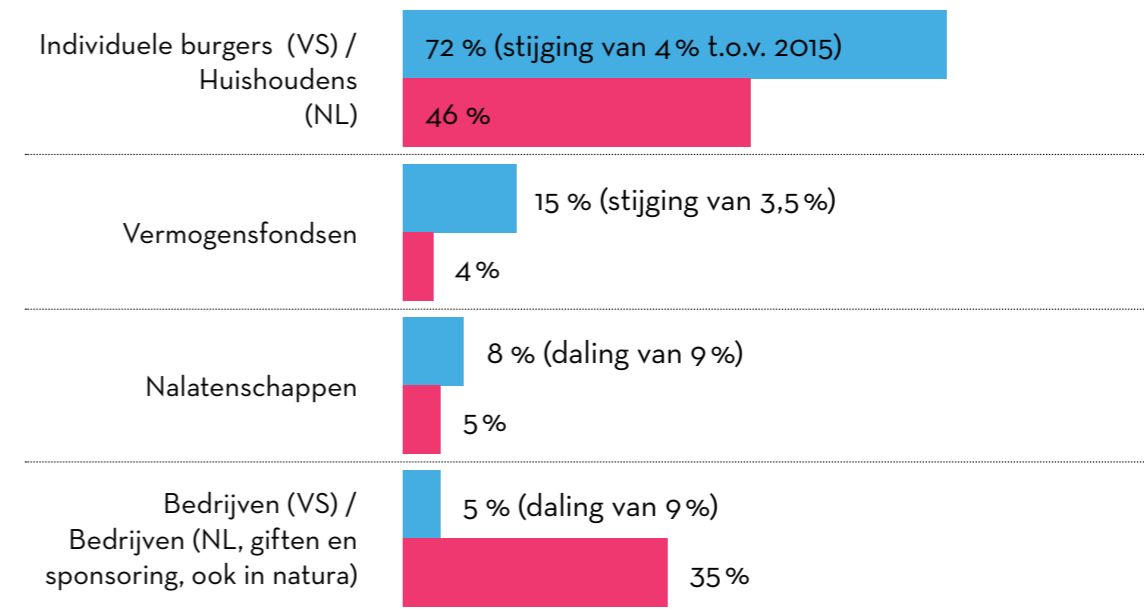
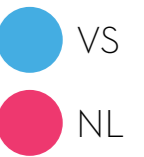
dat de bijdragen van huishoudens met een inkomen van meer dan 100.000 dollar sinds 2003 is toegenomen met 40 procent. In dezelfde periode is de stijging van de giften van de 20 procent rijkste Nederlanders toegenomen met ongeveer 20 procent. Bij de laagste inkomens is daarentegen sprake van een forse daling: ongeveer 45 procent minder in VS en 38 procent minder in Nederland. Dit betekent overigens niet dat de laagste inkomens 'minder prosociaal' zijn geworden, zoals geconcludeerd wordt op basis van bovenstaande cijfers. Filantropie is meer dan geld alleen.

Want terwijl het aantal zeer grote schenkingen minder werd, liep de hoeveelheid kleine(re) giften wél op in de VS, zodat netto in 2016 een stijging van donaties wordt geconstateerd vergeleken met het jaar ervoor. En recent onderzoek door de National Research Group wijst uit dat die kleine gevers (minder dan 100 dollar) acht keer zo vaak geneigd zijn hun gift het jaar daarop te verhogen, in vergelijking met mensen die 500 dollar of meer schonken. In de VS wordt daarom nu al gesproken van 2017 als 'het jaar van de kleine donor'. In de Chronicle of Philanthropy van juli wordt een directe link gelegd met het politieke klimaat: onder Trumps presidentschap zouden meer links georiënteerde kiezers (Democrats) maatschappelijke doelen steunen waarop Trump wil bezuinigen, en zo de civil society versterken.

Wat Nederland betreft, in het vorige nummer van Vakblad werd aandacht besteed aan het onderzoek van Gabriël van den Brink en Paul Dekker, hoofd onderzoek van het Sociaal en Cultureel Planbureau, →

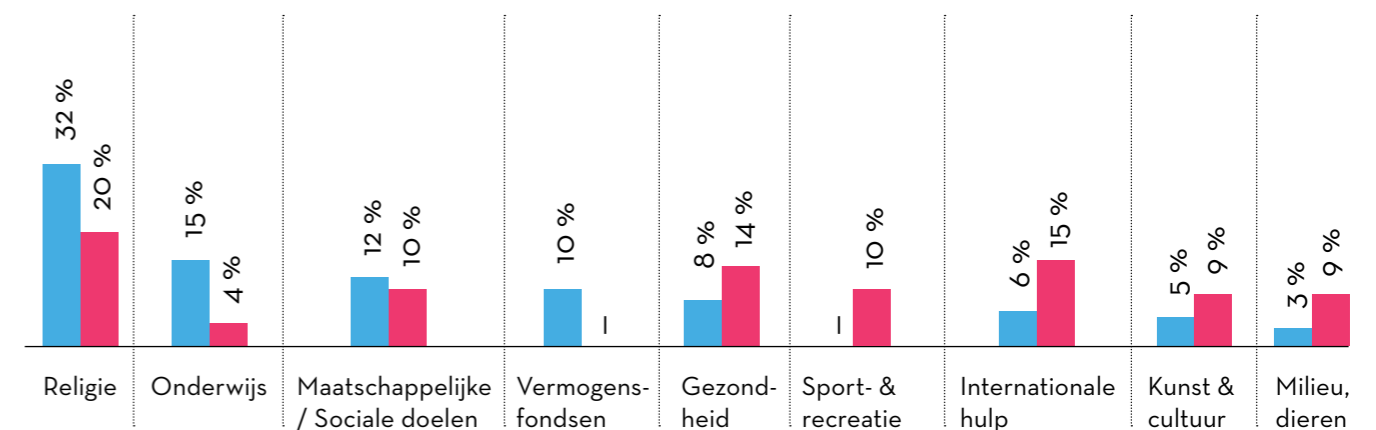
FIGUUR 1
Soorten gevers in VS (2016) en Nederland (2015)

Hieronder vindt je de belangrijkste cijfers over giften aan alle goede doelen samen in de VS in 2016, conform Giving USA. De Nederlandse geefcijfers over 2015 (een jaar eerder) zijn volgens Geven in Nederland.



FIGUUR 2
Geefdoelen in VS (2016) en Nederland (2015)

Hieronder vindt je de meestbegunstigde doelen in 2016 in de VS, en de meestbegunstigde doelen in 2015 in Nederland.



Major donor James Barksdale

\$ 100 miljoen voor alfabetisering

James en Sally Barksdale doneerden onlangs honderd miljoen aan de University of Mississippi Foundation, waarmee een alfabetiseringsprogramma wordt opgezet voor kinderen in deze Amerikaanse staat. De gift van Barksdale, die zijn vermogen verdiende als venture capitalist in Silicon Valley, is de grootste ooit bestemd op dit gebied.



“Op het juiste moment
in gesprek over nalaten”

Veel organisaties ontvangen inmiddels 20-50% van hun inkomsten uit nalatenschappen. De groep mensen die op afzienbare termijn zal kunnen nalaten, stijgt de komende jaren gestaag. Nalatenschappenexpert Arjen van Ketel en Kalff hebben gezamenlijk een wervingsvorm ontwikkeld om ervoor te zorgen dat mensen uw non-profitorganisatie in hun testament opnemen. Wij helpen u graag verder door deze gesprekken voor u te voeren.

Kalff

Kijk op kalff.nu of
bel met 036 711 19 99

HOE LANG HOUDT U ZE ALLEMAAL IN DE LUCHT?



Kettingformulieren of premiums. Enveloppen of folie-verpakkingen. Couverteren of personaliseren. Volledig geautomatiseerde of handmatige verwerking. Stempelen of postzegels plakken. Enkele duizenden of miljoenen stuks... Intermail verzorgt het graag voor u. Met de grootste zorg tot in het kleinste detail. Dat kunt u gerust aan ons overlaten. Jaarlijks gaan er immers zo'n 200 miljoen mailings door onze handen, of door onze machines.

Meer weten? Kijk op www.intermail.nl of bel direct met Gert Rotherf of Ger van der Velden: 0252 - 673866.

INTERMAIL

Intermail b.v.

Westerdreef 3 2152 CS Nieuw Vennep
Telefoon: 0252-673866 Fax: 0252-674828
Internet: www.intermail.nl

couverteren • inkjetprinting • laserprinting • nabewerken kettingformulieren • vouwen • folie-verpakken • stempelen • sealen • postzegels plakken
synchroon couverteren via camerasysteem • fulfilm en responseverwerking • handmatige verwerking • bijzondere mailings

die constateren dat de vrijwillige maatschappelijke inzet in Nederland juist gestegen is de laatste tien jaar. Geen duiten maar daden.

Ook zullen we verderop weer eens laten zien dat de rijken relatief nog veel hebben in te halen in gulheid ten opzichte van hun minder vermogende medeburgers. Bovendien kwam de stijging van bijdragen van de rijken vooral voor rekening van een gering aantal ultra high-net-worth individuals.

In absolute zin zijn de giften van de vermogende Amerikanen toegenomen, maar niet relatief. De inkomens en vermogens zijn harder gestegen dan de giften. Bovendien gaan wel steeds meer rijken geven, en op jongere leeftijd.

INVLOED VAN MAJOR DONORS

Het Giving USA-rapport uit bezorgdheid over mega-gevers die te veel invloed kunnen krijgen op de ngo die zij begunstigen. Want vijftig procent van alle giften is afkomstig van mensen met een inkomen boven de honderdduizend dollar. In het verleden schreef ik

bevolking. Vermogenden schenken bijvoorbeeld meer aan elitaire zaken als internationale hulp, cultuur en wetenschap – in die volgorde. Bij meer invloed van grote giften zullen de verhoudingen binnen de charitatieve sector verschuiven in de richting van deze geefdoelen.

GROEIPOTENTIE NEDERLANDSE MAJOR DONORS

Bovenstaande vraagtekens betekenen wel dat er ook goed nieuws is, namelijk dat er steeds meer bijdragen te verwachten zijn van de welgestelden. Daar komt nog bij dat we in Nederland nog een achterstand hebben in te halen, omdat de Amerikaanse charitatieve instellingen al langer professioneel bezig zijn om grote donaties te verwerven.

Net als in de VS zijn in Nederland de grootste giften mede afkomstig van ondernemers die geboren zijn na 1970. Van de toekomstige rijke millennials verwachten de onderzoekers in de VS in toenemende mate dat zij hun giften oormerken en zich bemoeien met de besteding ervan. Anderzijds is de prognose dat goede doelen weinig aan deze jongere gevers hebben – althans niet rechtstreeks – omdat ze hun eigen vermogensfonds of goededoelenorganisatie stichten. Hun maatschappelijke

Jongere schenkers oormerken vaker en aantal kleine donateurs neemt toe

dat filantropische organisaties moeten uitkijken dat hun fondsenwerving niet uitloopt op een lucratieve aflatenhandel, zoals dat in het verleden de rooms-katholieke, calvinistische en 'linkse' kerk (verzorgingsstaat) overkwam. Goede bedoelingen kwamen in handen van en voor beter gesitueerden, net als in het politieke bedrijf. Interessant is nu dat Giving USA 2017 voor soortgelijke gevaren waarschuwt.

De onderzoekers maken melding van het rapport Gilded Giving dat onderzoekt of budgetten uit evenwicht kunnen raken door grote en onverwachte giften. Deze mega-giften worden dikwijls gestuurd door de donor via het oormerken ervan voor specifieke bestedingen. Dit kan de ngo in problemen brengen: meer verplichtingen, maar relatief minder beschikbare middelen voor staf en organisatie. Bovendien kunnen goede doelen verleid worden om hun focus aan te passen aan de zeer rijke donateurs, waardoor misbruik op de loer ligt.

Gesuggereerd wordt dat de kwaliteit van bestuur en toezichhouders daarom verbeterd zou moeten worden. Daarbij moeten we wel in de gaten houden dat de toezichhouders in de VS vaker dan in Europa benoemd worden op basis van de grootte van hun giften.

Een ander maatschappelijk probleem voor de filantropie is dat de rijken andere doelen hebben dan de rest van de

invloed zal via deze eigen kanalen naar verwachting groter zijn dan die van de generaties vóór hen.

Overigens is er geen bewijs dat rijken efficiënter of effectiever geven. Het is zaak er alles aan te doen om deze high potentials duidelijk te maken dat filantropie een vak apart is en dat er geen sprake is van snel grote maatschappelijke problemen oplossen.

Ervan uitgaand dat we in Europa en Nederland de grote trends in de VS volgen, is er daarom nog groei te verwachten van het aantal major donors bij ons. In 2010 becijferde ik dat er nog 23 procent meer te halen valt bij de rijkste Nederlanders, als we het percentage aan giften van de Amerikaanse rijken als uitgangspunt voor de toekomst nemen: zij fourneren immers 50 procent van het totaal aan giften. Eerder was mijn uitgangspunt dat Nederlandse vermogenden 20 procent van de omzet van de goede doelen genereerden. Op basis van de huidige meer accurate cijfers van GIN en CBS is de bijdrage van de rijken slechts op 7 procent te stellen.

Maar met dit percentage zouden we hen tekortdoen. In Nederland wordt veel meer gegeven door bedrijven dan in de Verenigde Staten: 35 procent tegen 5 procent (overigens bevat het Nederlandse getal vooral sponsoring, ook in natura). Naar schatting is bijna de helft van deze giften afkomstig van mkb-bedrijven, waar de potentiële →



Centrum
Nalatenschappen

DE HELPENDE HAND BIJ DE AFWIKKELING VAN NALATENSCHAPPEN VOOR EEN DOELGERICHTE WERVINGSSTRATEGIE OP NALATENSCHAPPEN

CENTRUM NALATENSCHAPPEN BIEDT EEN BREDE EXPERTISE EN JARENLANGE ERVARING.

SPORTLAAN 18 A
5242 CR ROSMALEN

T. 073-6101040
I. WWW.CENTRUMNALATENSCHAPPEN.NL

Dé ambassadeurs voor jouw organisatie...

Oprechte aandacht

"In contact komen met mensen die bewogen worden door een goed doel: dat vind ik leuk. Met die mensen voel ik me echt verbonden. Zeker wat oudere mensen vinden het juist prettig om gebeld te worden door iemand die oprechte aandacht voor ze heeft."

Irene Dekker, 69 jaar

Het verschil maken

"Ik vind het belangrijk om het verschil te maken voor een ander en tegelijkertijd om resultaten te halen. Als ik van iemand die bozig opneemt een enthousiaste donateur kan maken door een goed gesprek, kan mijn dag niet meer stuk."

Ben Vrenegoor,
80 jaar



socialcall.

Onze bellers voor jouw organisatie inzetten?

Bel 023 - 565 66 66

en vraag naar Dyonne

Onze klanten zijn o.a.:

Dierenbescherming, NSGK, Trombosestichting Nederland, Amref Flying Doctors, Simavi, Kinderpostzegels, Eyecare Foundation, Wereld Natuur Fonds, Hersenstichting, WKOF en vele andere...

grote gevers de baas zijn. Dat betekent dus een plus van zo'n 17 procent voor de miljonairs. Daarentegen worden in het Nederlandse anders dan in het Amerikaanse onderzoek giften aan doelen in sport en recreatie meegenomen (20 procent bij bedrijven). Dat levert de rijken weer een minnetje op van zo'n 10 procent.

Een deel van de giften van vermogensfondsen zou je ook op het conto van de gefortuneerden kunnen schrijven, ware het niet dat daar evenals in de Verenigde Staten heel veel belastingvoordeel tegenover staat. Je zou het kunnen zien als een sigaar uit eigen doos. Deze bijdragen van de grote gevers zetten we daarom per saldo maar op nul. Een pluspunt is dat (rijke) Nederlanders - al of niet donateurs - in Nederland veel meer schenken aan goede doelen via de belastingdienst. Al met al zit er voor de Nederlandse goede doelen bij de potentiële grote gevers naar schatting een mooie 30 procent omzet in het vat om tot de Amerikaanse 50 procent te komen.

Een substantieel deel daarvan zal veroverd moeten worden op de belastingdienst. Gezien de mogelijke afschaffing van de giftenaftrek zouden goede doelen bij de rijken aan de bel moeten trekken dat ze hun giften nu nog voor meer dan de helft kunnen onttrekken aan de belastingen als ze een fors bedrag schenken. Minder belasting betalen en je geld meer zelf sturen, is ook in Nederland een aantrekkelijk argument.

RELATIE OPBOUWEN

Dit brengt ons bij hoe we de rijken moeten benaderen. Je kunt meer tijd in investeren, omdat de opbrengst groter zal zijn. De eerste stap is het identificeren van je vermogende donateurs, want dit zijn uiteraard de eersten die in aanmerking komen voor je werving. Het zou zonde zijn deze niet te bewerken. Maar aan de hoogte van hun donaties kun je ze over het algemeen niet herkennen. Gemiddeld blijkt zo'n 2,5 procent van de donateurs voor te komen in het bestand van miljonairs. De tweede stap is om deze mensen van betere informatie te voorzien. Pas daarna worden grotere bedragen gedoneerd. Omdat het gemiddeld om een hoger opgeleide groep gaat, moet je dan vooral denken aan jaarverslagen, beleidsplannen en vragen naar hun mening. Ondertussen vermeld je natuurlijk steeds in zijn algemeenheid al wel dat er mogelijkheden zijn om grotere bedragen te schenken. Maar in eerste instantie gaat het om een relatie bouwen via informatie. Langzamerhand is het mogelijk om het kaf van het koren te scheiden en zal blijken wie echt betrokken is.

De derde stap is om degenen die betrokkenheid tonen, uit te nodigen voor bijeenkomsten. Dat hoeven geen chique gelegenheden te zijn en ook zeker niet gratis. Een goed doel gooit per slot van rekening geen geld over de balk voor de organisatie van dit soort bijeenkomsten. Zonder luxe hebben goede doelen

ook veel te bieden. Nu komen we namelijk aan een kernwaarde van de filantropische organisaties: het zijn in principe prachtige netwerkplaatsen voor mensen die verbonden zijn door hetzelfde goede doel. Men zit niet te wachten op een verkopertje, men wil ervaringen delen met gelijkgestemde mensen. Vergeet dus vooral niet om enthousiastelingen die relatief meer geven of meer doen op deze bijeenkomsten uit te nodigen. Zij zijn je beste ambassadeurs. Eigen medewerkers moeten er natuurlijk ook in groten getale zijn om die potentiële grote donateurs te leren kennen. Maar het gaat nog steeds alleen om een relatie. De vermogenden moeten rustig de kat uit de boom kunnen kijken en ervaren dat zij niet de enigen zijn, die dit doel steunen. Bovendien werken groepsprocessen meer enthousiasmerend. Geld speelt (nog) geen rol.

Wanneer duidelijk is dat een potentiële grote donateur meer wil - hij moet zelf met het initiatief komen, geholpen door je informatie - dan kan de volgende stap gezet worden en is een persoonlijke benadering mogelijk. Inmiddels zal duidelijk zijn welke medewerker van je organisatie het beste met deze miljonair kan opschieten. Maar nog steeds is de insteek een van belangstelling en informatie. Misschien wil deze persoon ook al iets doen, maar gezien bovenstaande waarschuwingen moet je daar dus voorzichtig mee zijn.

De laatste stap is dan de geldvraag. En dat vinden de meeste fondsenwerfers problematisch. Dat moet je misschien niet de medewerker die de relatie onderhoudt laten doen, maar de directeur of een vermogende ambassadeur die zich pro bono inzet voor de organisatie. Iemand die daar zijn hand niet voor omdraait. Is het antwoord negatief, dan is de relatie nog niet naar de knoppen. Mogelijk was de timing niet goed.

Maar staar je niet blind op het grote geld. Donateurs zijn alleen maar mogelijk als goede doelen spetteren van inspiratie, enthousiasme en hun doel bereiken. ♦

Jos van Hezewijk doet onderzoek naar elites en hun netwerken, in het bijzonder miljonairs
www.elite-research.org/major-donor-nrc.pdf

Bronnen:

Giving USA 2017:
givingusa.org/see-the-numbers-giving-usa-2017-infographic

Geven in Nederland 2017
Vrije Universiteit Amsterdam/Filantropische Studies

Chuck Collins e.a., *Gilded Giving: Top-Heavy Philanthropy in an Age of Extreme Inequality*, November 2016.

Te downloaden via: www.ips-dc.org/wp-content/uploads/2016/11/Gilded-Giving-Final-pdf.pdf