



Frank Aalderinks.

Doneren dicht bij huis zet door

Nieuw onderzoek ABN Amro MeesPierson naar geefgedrag

Door: Redactie DDB

28-05-2024

Goede Doelen Nieuws

Zes op de tien Nederlandse donateurs willen impact maken binnen Nederland, ondanks buitenlandse conflicten. Twijfel of geld goed terecht komt is de belangrijkste reden om minder te doneren. Het zijn twee resultaten uit het jaarlijkse onderzoek naar geefgedrag van Nederlanders van de afdeling Filantropie Advies van ABN Amro MeesPierson. 'Een betere communicatie over hoe giften worden besteed, kan helpen om meer donateurs te binden aan goede doelen en maatschappelijke organisaties.'

Dat laatste benadrukt Frank Aalderinks, hoofd van de afdeling Filantropie Advies van de bank. Hij vervolgt: 'Tegelijkertijd is het ook belangrijk dat donateurs zich van tevoren goed informeren. Zo is het goed om van tijd tot tijd te onderzoeken of het goede doel nog bij je past. Het stelt mensen in staat een weloverwogen keuze te maken voor de organisatie die zij willen steunen.'

Er wordt vooral gedoneerd aan goede doelen die gericht zijn op gezondheid, zorg en welzijn. Ondanks de afgenomen koopkracht doneert 78% van de Nederlanders nog steeds aan goede doelen. Vorig jaar was dit nog 81%. Driekwart van de donateurs vindt dat goede doelen onmisbaar zijn. Veruit de meeste donateurs (63%) willen met hun donatie impact maken in Nederland, ondanks de groeiende onrust in andere delen van de wereld.

Losse donaties

De belangrijkste reden dat Nederlanders de hand op de knip houden, is dat er twijfel bestaat of donaties wel terechtkomen waar dit het meest nodig is (27%). Ook is de gedaalde koopkracht als gevolg van de inflatie voor ruim een kwart reden geweest minder vaak de portemonnee te trekken. Hoewel veel mensen hun donatiebudget hebben terugschroefd, is de bereidheid om te doneren nog wel aanwezig. Dat geldt vooral voor losse donaties; bijna zeven op de tien mensen zeggen het liefst incidenteel te willen doneren. Zo zegt 54% liever geld aan projecten te schenken dan zich structureel aan een goed doel te binden.

Als Nederlanders besluiten te doneren, zijn zij vaker bereid dieper in de buidel te tasten. Zo is het aantal donateurs dat ruim 100 euro doneert licht gestegen, terwijl kleinere donaties iets zijn gedaald. Uit het onderzoek blijkt ook dat het aantal mensen dat zich voorafgaand aan een donatie oriënteert, met 6% is gedaald. Opvallend is dat hierbij sprake is van grote generatieverschillen. Zo raadpleegt bijna driekwart van de jongeren (18 tot 25 jaar) bronnen voordat ze doneren, terwijl dit voor slechts drie op de tien personen in de leeftijd van 55 tot 65 jaar geldt.

Giftenaftrek

Aalderinks: 'Het is mooi om te zien dat de bereidheid om te doneren met acht op de tien Nederlanders nog steeds erg hoog is. De verwachting is echter dat de plannen van het nieuwe kabinet om de fiscale regelingen voor giften te gaan beperken, van substantiële invloed zal zijn op het geefgedrag en daarmee op de inkomsten van goede doelen. We houden dit nauwlettend in de gaten.'