



Geefgedrag leidt makkelijk tot keuzestress

Hoe te kiezen uit honderden erkende goede doelen?

Door: Redactie DDB

12-01-2023

Filantropie

In de Nederlandse economie gaat jaarlijks krap €6 mrd aan geefgeld rond uit private hoek. Er valt heel wat te kiezen en dat valt niet altijd mee.

Nederland telt circa 45.000 Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBI's). Er zijn 682 door de externe toezichthouder CBF erkende goede doelen. Belangrijke geefcategorieën zijn gezondheid, internationale hulp of kerk en levensbeschouwing. Maar ook zijn er maatschappelijke en sociale doelen, men kan geven aan milieu, natuur of dieren. En daarnaast nog aan sport en recreatie alsmede onderwijs en onderzoek en last but not least cultuur.

Sommige gevers – denk vermogensfondsen, corporate foundations of sociaal investeerders – willen impact zien. Ze zijn uit op maatschappelijke invloed met hun donaties of investeringen. Er zijn er ook die gespist zijn op het leggen van verbindingen tussen het maatschappelijk middenveld, de markt en de overheid. Met als doel om sociale misstanden aan te pakken. Welkom in de wondere wereld van het goed doen.

Slapeloze nachten

Goed doen zal de komende jaren – ongeacht conjuncturele wisselvalligheden – eerder toenemen dan afnemen. Ga maar na: in de komende decennia zullen we tussen de generaties de grootste overdracht van vermogen in de geschiedenis zien. Al dat geld komt deels uit nalatenschappen van de babyboomers. Dat is generatie die is voortgekomen uit de geboortegolf die optrad vlak na het beëindigen van de Tweede Wereldoorlog.

Wat te doen met al dat geld? Estateplanners in het notariaat en private bankers hebben er hun handen vol aan. Denk alleen al aan de vele middelgrote familiebedrijven zonder opvolger. Voor welk goed doel kies je als terugtreden directeur grootaandeelhouder na verkoop van je bedrijf? En hoe weet je zeker dat je komt tot een keuze die werkelijk bij je past? Geen sinecure. Het kost menig DGA en partner slapeloze nachten.

Boeken en websites

Naast adviseurs zijn er boeken. Een klassieker is *Goed Geven. Handboek strategisch schenken voor grootgevers die het verschil willen maken*. De auteur, Diana van Maasdijk MA, is medeoprichter van Equilelap. Deze organisatie screent bedrijven op het vlak van diversiteit en gender. De redenering is dat bedrijven die aan dit front hoog scoren goede bedrijven zijn om in te investeren, met hogere resultaten, lagere risico's en de nodige veerkracht.

Daarnaast zijn er talloze websites. Wat te denken van www.doneereffectief.nl Op deze website lezen we: 'Je kunt grote wereldproblemen helpen oplossen door te doneren aan de meest effectieve goede doelen. Deze zijn gekozen op basis van wetenschappelijk onderzoek. Je donatie gaat volledig naar het gekozen goede doel. Daarbij krijg je onafhankelijk en gratis advies. Je doneert eenvoudig via je eigen bankrekening.'

Stille kracht

Het aantal filantropen groeit dus snel, met als stille kracht de vergrijzing. Theo Schuyt, hoogleraar Filantropie, spreekt over geronto-filantropie. 'Filantropie gaat vooral over gevoel', zei hij onlangs in *Het Financieele Dagblad*. 'Geldgevers beoordelen hun giften vooral op de bekendheid met het doel, en het moet aansluiten bij hun waarden. Bijvoorbeeld een ernstig zieke waarmee ze te maken hebben gekregen.'

Intussen wordt met man en macht gewerkt om het geven te vereenvoudigen en te verbeteren. Veelzeggend in dit verband is het eind 2021 verschenen rapport 'Beter Geven', met dertien voorstellen voor vereenvoudiging en versterking van de giftenaftrek en de ANBI regels. Van deze voorstellen zijn er inmiddels drie ingevoerd. Daarnaast zijn er vier in voorbereiding of in bewerking. Alles om te komen tot een effectiever stelsel.

Stress verminderen

Hoe houd je de regie over het geefproces? Het analyseren van de geefwens is een goed, maar confronterend begin. Ook lastig: een adviseur in de arm nemen die ongebonden is en primair opkomt voor de belangen van de schenker – dus geen sturing of dubbele agenda's. Ze zijn schaars. Als deze hordes zijn genomen is het tijd voor een beredeneerd stappenplan. Vind het juiste goede doel of project en kies voor een strategisch plan.

Als dat alles achter de rug is, is de rest een kwestie van uitvoering. Dat betekent een serieuze introductie bij het goede doel, onderhandelen over eisen en wensen, afspraken vastleggen en de transactie afronden. Daarmee is de kous nog niet af. Het proces van monitoring kan nu beginnen. Gemaakte afspraken op uitvoering controleren, terugkoppelen en eventueel bijsturen kan een tijdrovend klusje zijn. Conclusie: geven kost geld, kennis tijd en energie. Meer dan gedacht.