

# Geld geven is een hele kunst

Blindelings geld geven vinden we tegenwoordig onverstandig. Je wilt dat het gebruikt wordt zoals jij het wenst. Wat zijn de mogelijkheden en ontwikkelingen?

**'N**

Huib Koel

'Natuurlijk geef ik', is mijn antwoord wanneer bakker Heijligers in de eerste week van september mij de collectebus voorhoudt met de vraag 'Heeft u iets over voor...?'. De inmiddels gepensioneerde bakker collecteert jaarlijks in mijn dorp voor KWF Kankerbestrijding en slaat mijn voordeur niet over. Niet alleen het doel — wie heeft in zijn familie geen ervaring met deze ziekte? — maar ook de bekendheid met de collectant doet mij besluiten om te geven. Was ik niet thuis geweest, dan was Heijligers op een ander moment teruggekomen. Ook de collectant kent zijn klanten.

Nederlanders geven gul aan goede doelen. Wanneer er rekening gehouden wordt met de belastingdruk om die 'schenkingseuro' te verdienen, staat Nederland wereldwijd op de zevende plaats. We geven meer dan bijvoorbeeld Duitsers of Belgen, maar zijn wel kritischer geworden. Voorheen gaven we in vol vertrouwen aan een grote organisatie, maar mede door de geruchtmakende 'sjoemelzaken' rond Alpe d'HuZes en het Foster Parents Plan, met veel verdienende interim-managers, zijn we argwanend geworden. Tegenwoordig willen we zo veel mogelijk resultaat zien en betrokkenheid voelen.

De Anjeractie, met de bekende collectebus, is nog steeds een belangrijke inkomstenbron voor de plaatselijke

fanfare of muziekschool', zegt Menno Tummers, adviseur mecenaat van het Prins Bernhard Cultuurfonds (PBC). 'Via onze provinciale afdelingen zijn veel verenigingen hiermee actief, ze mogen sinds dit jaar 50% van de opbrengst houden; de rest wordt binnen de provincie besteed. Zo proberen we het lokaal te houden en blijven we dicht bij de gevers. Maar we zien wel een verschuiving. Dit

Omvangrijke financiële schenkingen doet u fiscaal gunstig door deze over vijf jaar te spreiden. Een onderhandse schenkingsakte is dan wel verplicht. Zie ook het kader over de culturele ANBI.



jaar zal het Cultuurfonds via een internetplatform crowdfunding gaan aanbieden als de moderne Anjer-collectebus.'

### Crowdfunding

Geld ophalen voor een kleinschalig lokaal project in je eigen buurt door middel van crowdfunding kan bijvoorbeeld via het platform Voorjebuurt.nl. In 2015 werden er met deze wijze van geldvering 1247 campagnes gevoerd, bijna een verdubbeling ten opzichte van 2014. Het gaat daarbij volgens crowdfundingbureau Douw&Koren om een gemiddeld bedrag van € 4.700. In 2014 lag het gemiddeld opgehaalde bedrag een stuk hoger. Het zijn dus kleine projecten, wat betekent dat uw gift ervoor relatief gezien een grote impact heeft. Het grote probleem voor de lokale vereniging is: hoe krijgt onze campagne de noodzakelijke be-

kendheid? Want welke gever gaat zelf op zoek naar een project in de buurt?

De padvindsters van Scouting Naaldenveld in Aerdenhout-Bentveld moesten toch de deuren langs om hun crowdfundingproject — voor een nieuw sanitairgebouw — meer bekendheid te geven. Ging het vroeger met de actie 'een heitje voor een karweitje', nu kregen de buurtbewoners een briefje in de bus, 'help mee aan een nieuwe plee', met een verwijzing naar de internetsite. Ruim tweehonderd gevers schonken in totaal € 10.287,17.

Oikocredit doet al veertig jaar aan microfinanciering of, zoals het tegenwoordig genoemd wordt, 'inclusive finance'. De organisatie helpt mensen, vaak in ontwikkelingslanden, die geen toegang hebben tot de financiële wereld, geen bankrekening hebben, niet kunnen sparen of geld kunnen lenen.

**Gulle gevers  
Wij geven meer dan de Duitsers of de Belgen, maar zijn de afgelopen jaren wel kritischer geworden**

In de eerste helft van de vorige eeuw hadden christenen thuis een 'knikkend negertje' als collectebus staan. Als je er een muntje in deed — als gift voor zending- of missiewerk overzees — boog het poppetje naar voren. Kinderen in Nederland kregen het geven van geld voor de derde wereld op die manier met de paplepel ingegoten.

Vanaf 1975 drong het besef door dat de mensen uit de derde wereld hier niet mee geholpen werden. 'Oikocredit, ontstaan vanuit de Wereldraad van Kerken, hanteert de stelling dat je mensen die in armoede leven geen vis moet geven en ook geen hengel', stelt directeur Hann Verheijen, directeur van Oikocredit Nederland. 'Je moet de mensen daar financieel bewust maken door ze een passende lening aan te bieden waarmee ze die hengel kunnen kopen. Beginnende ondernemers uitleggen hoe ze hun eigen geld kunnen verdienen. Hiermee investeert u in mensen, in ondernemers. Je maakt ze zelfbewust, en dat maakt ze trots.'

U schenkt Oikocredit geen bedrag, maar belegt in niet-beursgenoteerde participaties van het Oikocredit Nederland Fonds, waarmee het internationale Oikocredit — ze hebben investeerders uit meerdere landen — in 65 landen via microfinancieringsinstellingen (MFI's) aan kleine ondernemers leningen verstrekt. Leningen om een 'small business' op te zetten of uit te breiden. Tevens worden de deelnemers daarwegwijs gemaakt in de financiële wereld: om geld te reserveren voor rentebetaling en aflossing, en investeringen.

In veertig jaar tijd is Oikocredit gegroeid naar een belegd vermogen van ruim € 900 mln. Verheijen: 'Natuurlijk zit

Lees verder op pagina 8

### Prinses Máxima Centrum-obligatie

Het Prinses Máxima Centrum (PMC) heeft voor de financiering van de bouw van een nieuw ziekenhuis, speciaal voor kinderkankeeronderzoek en -behandeling, vorig jaar een 5%-obligatie uitgegeven voor particu-

liere beleggers, die de ontvangen rente vervolgens schenken aan het PMC. Dit levert de veel verdienende parti-



culiere belegger een fiscaal rendement en het PMC een goedkope financiering. Er werd bijna € 6 mln opgehaald. Deze fiscale beleggingsconstructie lijkt ingewikkeld, maar zal naar verwachting navolging krijgen.



Als tiener heb ik menige collecte 'gelopen'. Collecteren voor het Rode Kruis of voor de Kankerbestrijding was makkelijk en daardoor leuk. Iedereen wilde wel geven. De grootste dooddoener voor mij was de opmerking 'Ik heb al gegireerd'. Daarvoor kwam ik niet speciaal bij hen aan de deur. Huib Koel is redacteur van Het Financieel Dagblad.



fd.weekend  
30 januari 2018

Vervolg van pagina 7

er enig risico aan deze belegging, maar in de afgelopen veertig jaar heeft nog nooit een belegger een euro verloren. De koers van de participatie is constant, en het dividendrendement is de afgelopen jaren, sinds 2002, 1,55% netto per jaar. Onze participatiehouders — in Nederland 10.000 — zijn mensen die het niet in eerste instantie om het financiële rendement doen, maar vanuit hun ideaal. Relatief gezien levert een belegging in Oikocredit meer rendement dan een interetpaarrekening bij de grootbanken.

Op de vraag of de fiscale constructie van het Prinses Máxima Centrum, waarbij particulieren beleggen en tegelijkertijd schenken, iets is voor Oikocredit, antwoordt Verheijen ontkennend. 'Een fiscaal gedreven belegging ligt ons niet zo, en een tweede argument: het is best ingewikkeld, ik zou het mijn moeder niet kunnen uitleggen.' Tot 2013 profiteerden beleggers in sociaal-ethische fondsen wel van een vrijstelling in box 3. Het opheffen van deze belastingmaatregel leidde echter niet tot een uitstroom van beleggers in Oikocredit.

### Fonds op Naam

Voor grotere schenkingen of nalatenschappen — vanaf € 50.000 — kunt u terecht bij het Prins Bernhard Cultuurfonds, kortweg het Cultuurfonds. Zij hebben in de loop der jaren een palet van mogelijkheden gecreëerd waardoor jaarlijks circa 7000 projecten op het gebied van cultuur (70%), natuur (20%) en wetenschap (10%) een financiële injectie krijgen.

Tummers: 'Een van de succesvolste formules is het CultuurFonds op Naam,

**Ontwikkelingshulp  
Geef – noodhulp  
uitgezonderd – geen  
geld, geef ook geen  
gereedschap, maar  
maak ze financieel  
bewust door te lenen**

waarbij de schenker zelf de contouren kan aangeven. De naam van de gulle gever, of als die dat wenst een fictieve naam, wordt gekoppeld aan een in overleg met het fonds te kiezen doelstelling: van ondersteuning van jonge cellisten tot financiële bijdragen aan het tot stand komen van wetenschappelijke publicaties op natuurgebied. U kunt vastleggen dat het schenkingsbedrag direct of bijvoorbeeld binnen vijf jaar moet worden besteed. Of dat u een vermogensfonds wenst, waarbij de jaarlijkse vruchten — het rendement — voor een project ter beschikking komen en het fonds in principe eeuwigdurend is.'

Naast uw fiscaal aftrekbare schenking — Fondsen op Naam vallen onder PBC's paraplu van de ANBI-status (zie kader over culturele ANBI) — kan het vermogensfonds verder groeien door middel van een legaat of door schenkingen van anderen. Het beheer van het vermogen doet PBC niet zelf: dat is uitbesteed

### Tv-spot

Een nieuwe tv-reclame voor beleggen in Oikocredit is op verzoek — via een pitch — gemaakt door kunstzinnige ondernemers uit Malawi. Zij vertellen niet alleen hoe investeren via Oikocredit hen én anderen helpt, maar ze laten het ook zien. Oikocredit hoopt het aantal kleine beleggers in Nederland in de komende drie jaar te verdubbelen. Deze nieuwe promotie leverde eind vorig jaar al 800 nieuwe deelnemers op voor Oikocredit.



aan een vermogensbeheerder, die binnen het mandaat de beleggingen verzorgt.

### Mecenaat op maat

'Jaarlijks ontvangen wij zo'n 6500 aanvragen voor een financiële ondersteuning', zegt Tummers. 'Nadat aan een aantal standaardvoorwaarden is voldaan geeft een speciale commissie haar eindoordeel. Het Cultuurfonds maakt gebruik van externe topspecialisten, die twee keer per jaar in diverse expertmeetings de aanvragen beoordelen. Grotere projecten kunnen gefinancierd worden uit meerdere fondsen. Door de kennis van die in totaal 350 experts nemen wij de mecenas werk en zorg uit handen. Met het Mecenaat op maat-programma blijft de schenker betrokken.' Goed schenken is een hele kunst.

'In totaal zijn er inmiddels bijna 400 Fondsen op Naam opgericht, en op deze wijze weggeven van geld is steeds populairder. Vorig jaar kwamen er 34

fondsen bij', aldus Tummers.

Naast de gelden uit de Fondsen op Naam heeft PBC ook algemene middelen ter beschikking. Jaarlijks kan het Cultuurfonds meer dan € 30 mln uitkeren. 'Soms gaan wij zelf op zoek naar een project, zoals het recentelijk geïntroduceerde Jong Metropole Orkest. Jonge talenten uit het Metropole Orkest, het Nationaal Jeugd Orkest en het Nationaal Jeugd Jazz Orkest worden met dit project voorbereid op een professionele carrière in de muziek. Dit doen wij samen met de Keep an Eye Foundation. Dit is een langjarige verbintenis, waaraan ook nog twee prijzen zijn verbonden om jonge musici, componisten en arrangeurs nog meer te stimuleren.'

Heeft u geen € 50.000 op de plank liggen — het schenkingsbedrag is ook te spreiden over vijf of tien jaar —, dan kunt u natuurlijk ook gewoon donateur worden en zo uw betrokkenheid kenbaar maken. Daarnaast blijft de KWF-collectebus van de bakker ruimhartig vullen.

• Het Meester Prikkebeen-fonds is een van de 400 Fondsen op Naam. Het ondersteunt met een financiële bijdrage amateuronderzoekers op het gebied van veldbiologie.

### Culturele ANBI



Alle CultuurFondsen op Naam bij het Prins Bernhard Cultuurfonds hebben de status culturele ANBI. Dat maakt dat periodieke schenkingen aan deze Algemeen Nut Beogende Instellingen fiscaal aftrekbaar zijn voor de inkomstenbelasting (box 1). Dit is geregeld in de Geefwet uit 2012. Die culturele status maakt het mogelijk dat u de belastingaftrek nog extra mag verhogen. Voor particuliere geldt een multiplier van 1,25. Schenkt u als particulier bijvoorbeeld in 2016 € 10.000, dan mag u van uw inkomen € 12.500 aftalen. Betaalt u 52% belasting over de top van uw inkomen, dan krijgt u dus € 6500 terug. Uw nettoschenking komt uit op € 3500. Deze extra aftrek met de multiplier geldt nog voor de jaren 2016 en 2017. In het Belastingplan 2016 zinspeelt de Belastingdienst op een vereenvoudiging waarbij de periodieke schenking mogelijk komt te vervallen.

### Cijfers

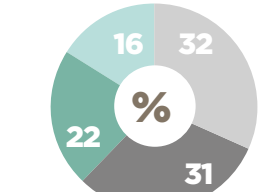
2,2 mrd

De inkomsten van 86 goededeelenorganisaties bedroegen € 2,2 mrd in 2014, volgens de branchevereniging VBI.

3034

bijzondere initiatieven werden in 2014 door het Cultuurfonds ondersteund, met in totaal ruim € 32 mln.

### Betrokken



Waarbij voelen Nederlanders zich betrokken?

- 32 Int. samenwerking
- 31 Gezondheid
- 22 Welzijn & cultuur
- 16 Natuur & milieu

### Pin

Grote organisaties vervangen de collectebus voor een pinautomaat.

€ 2,-

Het bedrag dat mensen geven bij een contante collecte op straat of aan de deur is € 2. Bij pinbetaling wordt meer gegeven.

€ 98.836

Het gemiddelde brutojaarincome van een directeur van een goed doel is € 98.836. De maximumgrens is € 150.000.