

Geven door vermogende Nederlanders¹

E. Boonstoppel MSc en Dr. P. Wiepking

Samenvatting

In deze special worden de resultaten van een eerste kwantitatieve verkenning naar de vrijgevigheid van vermogende Nederlanders beschreven. Vermogende Nederlanders geven iets vaker aan goede doelen en doneren gemiddeld ruim dertien keer zulke hoge bedragen. Waar het gemiddelde Nederlandse huishouden € 210 geeft, doneert de vermogende Nederlander gemiddeld € 2.763. Het is onder vermogenden echter niet gebruikelijk om zeer hoge bedragen te geven. De mediaan van het jaarlijkse totaalbedrag aan giften onder de vermogende donateurs is € 848. Ruim 90% geeft niet meer dan € 5.000 op jaarbasis. Giften hoger dan € 25.000 vormen een grote uitzondering (2% van de donaties).

Een belangrijk verschil in geefgedrag tussen vermogende Nederlanders en het gemiddelde Nederlandse huishouden is dat vermogende Nederlanders er veel vaker voor kiezen om niet aan de traditionele goede doelen in Nederland te geven. Zij geven vaak geld aan kleinschalige hulpprojecten in het buitenland of kiezen ervoor om rechtstreeks aan beneficianten te geven zonder tussenkomst van een organisatie. Verder steunen de vermogende Nederlanders in het algemeen vaker doelen uit elk van de acht sectoren dan de niet-vermogende Nederlanders. Enkel het percentage donateurs aan gezondheid en sport en recreatie ligt bij elkaar.

Vermogende Nederlanders gaan vaker in op diverse verzoeken om te geven dan niet-vermogende Nederlanders. Vooral geven via een brief met acceptgiro is onder de vermogenden veel gebruikelijker. Ook maken de vermogenden vaker gebruik van geplande manieren van geven. Zij doneren vaker via een vast donateurschap of via een periodieke schenking. Ook wordt er gegeven via een eigen fonds of wordt er met een eigen bedrijf geld gedoneerd via sponsoring.

In de kenmerken die de hoogte van de gift beïnvloeden, lijkt de vermogende Nederlander sterk op de niet-vermogende Nederlander. 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.

¹ Dataverzameling van het onderzoek onder vermogenden is mede mogelijk gemaakt door MindWize, Elite Research, DHL Global mail, Intermail, Gravo Offset en Tompla

Ten slotte laten de resultaten zien dat de meeste vermogenden geen behoefte hebben aan persoonlijk contact na een donatie. Een bedankwoord per telefoon of in persoon wordt zelfs als vervelend beschouwd. Het lijkt erop dat de vermogende donateurs geen behoefte hebben aan persoonlijke benadering waarin de gever centraal staat, maar inhoudelijke informatie over het project of de organisatie wel weten te waarderen. Terugkoppeling van wat er met de donatie is gebeurd en het ontvangen van een jaarverslag wordt op prijs gesteld. Echter, vermogenden die een relatief hoge gift schenken, hebben wel behoefte aan een persoonlijke benadering vanuit de goede doelen.

15.1 Inleiding

Vermogende Nederlanders zijn een belangrijke bron van giften aan goededoelenorganisaties. In deze special beschrijven we de resultaten van het eerste grootschalige kwantitatieve onderzoek naar de vrijgevigheid van vermogende Nederlanders. Een dergelijk onderzoek wordt al sinds 2006 tweejaarlijks onder (zeer) vermogende Amerikaanse huishoudens afgenomen (Center on Philanthropy at Indiana University, 2010). Met de gegevens uit dit onderzoek kan het geefgedrag van de vermogende Nederlander vergeleken worden met dat van het gemiddelde Nederlandse huishouden. Enkele vragen die we zullen beantwoorden in deze special zijn de volgende: Hoeveel geven de vermogende huishoudens jaarlijks gemiddeld? Welke doelen zijn het meest populair en ontvangen de hoogste giften? Op welke manieren geeft de vermogende Nederlander het vaakst? Hoe verhouden de giften van vermogende Nederlanders zich tot de giften van niet-vermogende Nederlanders? Welke sociaaldemografische en economische kenmerken hebben de vermogende huishoudens die het meest vrijgevig zijn?

15.2 Gegevens

De resultaten in dit hoofdstuk zijn afkomstig uit een eerste grootschalige kwantitatieve studie uitgevoerd in juni 2010 naar het geefgedrag van vermogenden in Nederland. De groep respondenten bestaat uit 1.116 vermogenden afkomstig uit een steekproef onder de 'Miljonairs database' van Elite Research¹. Er is gevraagd naar zowel het besteedbaar *huishoudinkomen* (uit loon, winst en inkomen uit vermogen vermeerderd met ontvangen uitkeringen en andere toelagen, en verminderd met de betaalde premies en belastingen, CBS 2010) van de geïnterviewden, alsook naar de omvang van hun *vermogen* (exclusief de waarde van de eigen woning). De respondenten in deze studie beschikken allemaal over een inkomen en vermogen van minstens € 60.000 netto in 2010. Dit is berekend op basis van de omvang van het vermogen *samen met* het besteedbaar huishoudinkomen.

Van alle 1.116 respondenten heeft 40% een netto *huishoudinkomen* van minstens € 100.000 per jaar. De omvang van *het vermogen* onder alle respondenten bedroeg in 2010 gemiddeld € 1,4 miljoen. Op basis van de omvang van het vermogen *samen met* het besteedbaar huishoudinkomen heeft iets minder dan de helft (47%) van de respondenten de beschikking over meer dan € 500.000 netto in 2010. Ruim een tiende van de geïnterviewden (13%) heeft in 2010 beschikking over minimaal € 2 miljoen.

1 Zie bijlage Methodologie Verantwoording 2011 voor nadere uitleg.

De respondenten uit de vermogendenstudie worden vergeleken met de respondenten uit het reguliere Geven in Nederland-onderzoek, waarover in hoofdstuk 1 verslag is gedaan. Hoewel de groep geïnterviewden groot genoeg is om bepaalde uitspraken te kunnen doen over geefgedrag, zijn aanvullende analyses nodig om te controleren of deze groep daadwerkelijk een representatieve afspiegeling vormt van alle vermogende huishoudens in Nederland. Hiervoor is kennis nodig over bepaalde sociaaldemografische kenmerken (zoals leeftijd en opleidingsniveau) die de groep vermogende huishoudens in Nederland typeert. Er zijn nog geen totaalbedragen gegeneraliseerd, zoals dat wordt gedaan in hoofdstuk 1 voor de autochtone en allochtone huishoudens. Op basis van gegevens van de Belastingdienst zal het op termijn mogelijk zijn de informatie over de vermogenden te integreren in de schattingen over geefgedrag onder de totale Nederlandse bevolking.

15.3 Resultaten

15.3.1 *De giften van vermogende Nederlanders*

Uit tabel 15.1 blijkt dat 95% van de vermogende Nederlandse huishoudens in 2009 geld heeft gegeven aan goededoelenorganisaties. Dit is meer dan het percentage donateurs onder de Nederlandse bevolking (87%) zoals eerder gezien in hoofdstuk 1. De vermogende Nederlanders geven dertien keer zoveel aan goede doelen dan het gemiddelde Nederlandse huishouden: € 2.763 is de gemiddelde donatie in geld van de vermogende Nederlander op jaarbasis, tegenover € 210 onder de niet-vermogende Nederlandse huishoudens.

Tabel 15.1 Percentage donateurs en gemiddelde gegeven bedragen in geld aan goeddoelensectoren

	<i>Vermogende Nederlanders</i>			<i>Niet-vermogende Nederlanders (incl. allochtonen)</i>		
	<i>Percentage donateurs</i>	<i>Gemiddeld gegeven bedrag door donateurs (in €)</i>	<i>Gemiddeld gegeven bedrag (in €)</i>	<i>Percentage donateurs</i>	<i>Gemiddeld gegeven bedrag door donateurs (in €)</i>	<i>Gemiddeld gegeven bedrag (in €)</i>
Kerk en levensbeschouwing	52%	1.209	628	31%	315	99
Gezondheid	81%	386	310	73%	48	35
Internationale hulp	62%	482	297	36%	74	27
Milieu, natuurbehoud en dierenwelzijn	68%	195	133	43%	52	23
Onderwijs en onderzoek	23%	499	113	7%	59	4
Kunst en cultuur	34%	540	183	9%	39	4
Sport en recreatie	17%	643	110	14%	39	6
Maatschappelijke en sociale doelen	56%	315	177	37%	26	10
Overig	42%	1.906	809	4%	82	3
Totaal	95%	2.926	2.763	87%	241	210

Bij de vermogenden zijn donaties in vorm van goederen buiten beschouwing gelaten. De cijfers voor de niet-vermogende Nederlanders zijn in deze tabel ook enkel gebaseerd op giften in de vorm van geld.

Wanneer we de giften van de vermogende Nederlander vergelijken met die van het gemiddelde Nederlandse huishouden, dan valt op dat er een groot verschil is in percentage donateurs en gemiddelde bedragen dat aan 'overige' goede doelen wordt gegeven. Slechts 4% onder de niet-vermogende Nederlanders geeft gemiddeld € 82 aan de categorie 'overig', terwijl 42% van de vermogenden gemiddeld € 1.906 geeft. Dit verschil wordt waarschijnlijk mede veroorzaakt doordat veel van de geïnterviewden de donaties die zijn gemaakt via een stichting op naam of aan doelen zonder tussenkomst van een organisatie in deze categorie plaatsen¹. Verderop in deze special wordt deze manier van geven nader bekeken.

Na giften aan overige doelen, geeft de vermogende Nederlander gemiddeld de hoogste bedragen aan doelen op het gebied van kerk- en levensbeschouwing (€ 628), op enige afstand gevolgd door giften aan gezondheid, € 310. Er wordt het vaakst gegeven aan doelen op het gebied van gezondheid, gevolgd door natuurbehoud en milieu en internationale hulp. Een relatief laag percentage vermogende Nederlanders geeft aan doelen op het gebied van sport en recreatie (17%) en onderwijs en onderzoek (23%). In het laatste geval

1 In het reguliere onderzoek zijn de respondenten die zeggen te hebben gegeven aan overige doelen op basis van de door hun opgegeven doelen in veel gevallen weer ondergebracht bij één van de acht originele categorieën. Zonder deze herplaatsing zou 15% van de niet-vermogende Nederlanders aan overige doelen hebben gegeven. Aan de vermogenden is niet gevraagd naar de traditionele doelen die zij als overig beschouwen, en kan deze herverdeling dus niet worden gemaakt. Het percentage donateurs voor de categorie overig is dus in het geval van de vermogenden waarschijnlijk iets overschat.

is dit echter nog steeds een veel hoger percentage dan de 7% donateurs aan onderwijs en onderzoek onder de gemiddelde Nederlandse huishoudens.

Andere verschillen in geefgedrag tussen beide groepen zijn dat vermogende Nederlanders veel vaker geven aan doelen op het gebied van internationale hulp, natuurbehoud en milieu, cultuur, en maatschappelijke en sociale doelen. De bedragen die de vermogende Nederlander geeft liggen (logischerwijs) in alle categorieën veel hoger dan de bedragen die de niet-vermogende Nederlander geeft.

Afgezien van de financiële mogelijkheden, zal een deel van het verschil in vrijgevigheid tussen de vermogende en niet-vermogende Nederlander verklaard kunnen worden door de samenstelling van beide onderzoeksgroepen. Waar de meting onder de niet-vermogende autochtone en allochtone huishoudens representatief is voor de Nederlandse bevolking, is de groep vermogenden gemiddeld ouder (65 tegenover 45 jaar) en religieuzer (47% tegenover 33%) dan de respondenten uit de representatieve meting. Dit zijn twee factoren die het geefgedrag positief beïnvloeden (Bekkers & Wiepking 2010). Met name het percentage gevers aan kerk en religie zal hierdoor waarschijnlijk ten dele verklaard kunnen worden. Bovendien zijn de mannen in het vermogendenonderzoek sterk oververtegenwoordigd (70%). Uit eerder onderzoek blijkt dat zij gemiddeld hogere bedragen geven dan vrouwen (Bekkers & Wiepking 2010).

Giften aan lokale doelen

Er is ook gevraagd naar de giften van vermogende Nederlanders aan lokale goede doelen. Met name op het terrein van de ontwikkelingssamenwerking is de laatste jaren een trend waargenomen van kleinschalige particuliere initiatieven (projecten) in ontwikkelingslanden (Kinsbergen, Schulpen & Smeets, 2010). Deze projecten zijn vaak opgezet of worden gesteund door mensen die sterk betrokken zijn geraakt bij deze projecten, en in hun persoonlijke omgeving fondsen werven. Uit tabel 1.2 blijkt dat 23% van de vermogende Nederlanders dit soort internationale projecten steunt met een gemiddelde gift van € 495. Lokale culturele instellingen worden het vaakst gesteund door de vermogenden (25%). Hieraan wordt ook het hoogste bedrag gegeven, gemiddeld € 505 per donatie. Vooral in deze categorie is er een duidelijk verschil in geefgedrag tussen de vermogende Nederlander en de niet-vermogende Nederlander. Van de laatste groep geeft slechts 2% een gemiddelde donatie van € 24. Lokale sportverenigingen worden door 22% van de vermogenden gesteund, met een gemiddelde gift van € 239 per jaar. Lokale zorginstellingen zijn onder de vermogenden het minst populair: 10% geeft een gemiddelde jaarlijkse gift van € 202. In totaal geeft ruim de helft van de vermogenden aan lokale doelen, met een gemiddelde gift van € 604 per donateur. Ter vergelijking: onder de niet-vermogende Nederlanders wordt door 20% gemiddeld € 48 gegeven.

Tabel 15.2 Giften aan lokale goededoelenorganisaties

	Vermogende Nederlanders		Niet-vermogende Nederlanders	
	% dona- teurs	Gemiddeld gegeven bedrag door donateurs (in €)	% dona- teurs	Gemiddeld gegeven bedrag door donateurs (in €)
Een lokale sportvereniging (niet de normale contributie)	22%	239	12%	30
Een kleinschalig goed doel op het gebied van ontwikkelingssamenwerking	23%	495	7%	71
Een lokale culturele instelling (bijvoorbeeld een theater of museum in uw woonplaats)	25%	505	2%	24
Een lokale (gezondheids)zorginstelling (bijv. ziekenhuis of bejaardenhuis)	10%	202	2%	16
Totaal lokaal	52%	604	20%	48

Hoogte van giften

Dit onderzoek is een onderzoek naar het geefgedrag onder vermogende Nederlanders. Deze groep is voor de goede doelen interessant omdat zij de financiële mogelijkheden hebben om een grote gift te geven. In de afgelopen jaren is de aandacht voor het werven van grote giften sterk toegenomen. Uit onderzoek in 2006 bleek dat slechts enkele organisaties zich bezig hielden met grote giften werving. In 2009 had echter bijna drie kwart (73%) van de onderzochte organisaties ten minste één medewerker voor het werven van grote giften in het takenpakket (Wiepking, Bekkers & Janssen 2010). Hoe groot een gift moet zijn om daadwerkelijk als een zogenaamde *major gift* te kunnen worden beschouwd, is echter lastig te definiëren. Het gaat niet alleen om het absolute getal, maar ook om de relatieve impact van de gift op de totale inkomsten van een goed doel. Een 'kleine' non-profitorganisatie zal een gift eerder opvatten als een *major gift* dan een 'grote' organisatie.

Tabel 15.3 laat zien dat het onder de vermogende Nederlanders niet gebruikelijk is om giften boven de € 1.000 te geven. Meer dan de helft van de vermogenden (57%) geeft jaarlijks minder dan € 1.000. Ruim 90% geeft jaarlijks minder dan € 5.000 aan goede doelen. Slechts 2% van de vermogenden schenkt een jaarlijkse donatie van € 25.000 of meer. De hoogte van de totale jaarlijkse gift stijgt naarmate het totale inkomen stijgt. Het totale jaarinkomen uit werk en vermogen van de personen die jaarlijks minstens € 20.000 geven ligt ruimschoots hoger dan het inkomen van de overige donateurs.

Tabel 15.3 Hoogte van totale giften in euro's op jaarbasis

	<i>Percentage donateurs</i>	<i>Gemiddeld vermogen in categorieën</i>	<i>Gemiddeld totaal inkomen per jaar</i>	<i>N</i>
Minder dan 1.000	57%	100.000 – 250.000	1.3 mln	634
1.000 tot 5.000	34%	250.000 – 500.000	1.7 mln	380
5.000 tot 10.000	4%	250.000 – 500.000	2.1 mln	48
10.000 tot 15.000	2%	250.000 – 500.000	1.4 mln	20
15.000 tot 20.000	1%	250.000 – 500.000	2.0 mln	9
20.000 tot 25.000	1%	500.000 – 1.000.000	8.4 mln	6
25.000 of meer	2%	1.000.000 – 2.500.000	7.8 mln	19
		1.000.000 – 2.500.000		

De mediaan voor de jaarlijks gegeven bedragen aan giften door vermogenden is € 848. Ter vergelijking: de mediaan onder de niet-vermogende Nederlandse huishoudens is € 125 per jaar. Van deze laatste groep geeft 7% meer dan € 1.000 per jaar aan goede doelen, waarvan € 5.550 het hoogst gedoneerde totaalbedrag is.

Hoe wordt gegeven?

Tabel 15.4 laat zien dat er duidelijk grote verschillen zijn tussen vermogende Nederlanders en niet-vermogende Nederlanders in de manieren waarop ze *gepland geven*. Vermogende Nederlanders hebben bijna twee keer zo vaak een vast donateurschap bij een goed doel (via een vaste bankoverschrijving), geven vaker vaste bijdragen via de kerk en hebben vaker een akte laten opmaken bij de notaris ten behoeve van een periodieke schenking. Met name de laatste categorie is vele malen populairder onder de vermogenden dan onder de niet-vermogende Nederlanders (19% tegenover 1%). In het algemeen maken de vermogende Nederlanders ook vaker gebruik van de diverse *spontane manieren* van geven, uitgezonderd het meespelen in een goededoelenloterij. Het percentage onder beide groepen dat geeft via huis-aan-huis collectes, straatcollectes, collectes op het werk, geven via internet en naar aanleiding van televisieacties ligt dicht bij elkaar. De vermogenden geven vooral vaker door middel van een brief met acceptgiro (direct mail) en op andere manieren dan hier aangegeven. Er is aan de vermogenden gevraagd of zij hebben gegeven via een fonds op naam of via sponsoring met hun eigen bedrijf. Van de vermogende Nederlanders heeft 6% via een eigen fonds op naam gegeven. Ook wordt door een vijfde van de vermogende respondenten via sponsoring met een eigen bedrijf gegeven.

Tabel 15.4 Manieren van geven (in %)

	Vermogende Nederlander	Niet-vermogende Nederlander
<i>A. Gepland geven</i>		
vast donateurschap	76	39
vaste bijdrage aan kerk, moskee, levensbeschouwelijke organisatie	48	23
vaste inhouding op loon	2	3
periodieke schenking	19	1
<i>B. Spontaan geven</i>		
huis-aan-huis collecte	86	83
collecte op straat	54	47
iemand sponsoren	64	56
collecte in de kerk	48	30
collecte via vereniging	31	20
collecte op het werk	16	14
televisieactie	35	26
brief met acceptgiro	46	17
via internet	7	8
meespelen loterij	41	61
na oproep in geschreven pers	11	5
goederen verkopen	16	10
<i>D. kleding in container doen</i>		
	81	76
<i>E. op andere manieren</i>		
eigen fonds	46	16
sponsor via eigen bedrijf	6	...
	20	...

Geven aan niet-traditionele doelen

Naast het relatief hoog percentage dat geeft op andere manieren, bleek eerder al uit tabel 15.1 dat de vermogende Nederlander ook veel vaker dan de niet-vermogende Nederlander geeft aan 'overige' doelen. Aan de vermogenden is ook specifiek gevraagd of zij aan goede doelen hebben gegeven anders dan via de traditionele goededoelenorganisaties¹. Een derde geeft aan dit in 2009 te hebben gedaan, met een gemiddeld bedrag van jaarlijks € 2.075. Donaties die door de vermogenden als anders dan traditioneel worden beschouwd zijn veelal kleinschalige internationale hulpprojecten. De donateurs hebben geld gegeven aan onder meer scholen en ziekenhuizen in ontwikkelingslanden. Daarnaast wordt er ook direct geld gegeven aan hulpbehoevende vrienden of bekenden in het buitenland ('adoptiegezinnen'). Ook via missionarissen en aan zendingsprojecten wordt geld gegeven. Net als bij reguliere giften, is het niet gebruikelijk om bedragen groter dan € 5.000 te geven aan niet-traditionele doelen. Slechts 2% geeft meer dan € 25.000. De hoogste gift gemaakt onder de vermogenden is € 125.000 via een eigen stichting aan een niet nader gespecificeerd doel.

1 Hiermee wordt iets anders bedoeld dan de categorie 'overig' uit tabel 15.1. Die categorie bestaat uit traditionele goededoelenorganisaties die niet vallen onder de acht getoonde sectoren. Zeer waarschijnlijk zal er wel enige overlap zijn in de antwoorden.

Tabel 15.5 Andere manieren van geven dan aan reguliere goede doelen

	Percentage	Gemiddeld gegeven bedrag (in €)	Hoogste bedrag (in €)	N
Nee	70%			774
Ja	31%	2.075		342
<i>Ja, met:</i>				
Minder dan 5.000 euro	92%	583		315
5.000 tot 10.000 euro	4%	6.271		14
10.000 tot 15.000 euro	1%	10.315		4
15.000 tot 20.000 euro	1%	15.000		3
20.000 tot 25.000 euro	1%	20.000		2
Meer dan 25.000 euro	2%	66.400	125.000	5

Het algemene beeld dat uit tabel 15.4 naar voren komt, is dat vermogende Nederlanders vaker bereid zijn te geven. 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-vermogende Nederlander in dezelfde situatie een gift zou schenken. Dit is met name bij direct mail het geval. Naast de reguliere manieren van geven, geven vermogenden vaak via andere manieren en aan niet-traditionele doelen zoals financiering van scholen en ziekenhuizen in ontwikkelingslanden.

15.3.2 Welke factoren beïnvloeden het geefgedrag van vermogende Nederlanders?

In deze paragraaf bekijken we welke factoren van invloed zijn op het totale bedrag dat de vermogende Nederlanders aan goede doelen hebben gegeven. Het feit dat de vermogenden vaker en meer geven aan goede doelen kan ongetwijfeld verklaard worden vanuit de absolute financiële mogelijkheden en zekerheden van vermogende Nederlanders. Wanneer men meer geld heeft, is het makkelijker om geld weg te geven. Uit onderzoek weten we echter dat mensen met een hoger inkomen gemiddeld een lager percentage van hun inkomen weggeven aan goede doelen dan mensen met een lager inkomen (Wiepking 2007). Ook weten we dat niet alleen de absolute financiële mogelijkheden bepalend zijn of mensen meer geld geven aan goede doelen. De perceptie van financiële zekerheid is minstens even belangrijk (Wiepking & Breeze 2008).

Financiële indicatoren

Allereerst wordt er gekeken naar de relatie tussen het bezit van de vermogende Nederlanders (het huishoudinkomen samen met het vermogen in 2010) en de hoogte van hun donaties. We hebben het totale inkomen opgedeeld in vijf gelijke inkomensgroepen van laag naar hoog, de zogenaamde inkomenskwintielen. Het eerste kwintiel bevat de twintig procent vermogenden met de laagste inkomens, het vijfde kwintiel de twintig procent met de hoogste inkomens. Uit tabel 15.6 blijkt dat deze indeling – wanneer we de twee uitschieters in het 2^e kwintiel buiten beschouwing laten – voor een nagenoeg eenduidige relatie tussen het inkomen en de hoogte van de giften zorgt. De gemiddelde donatie (met uitzondering van het tweede kwintiel) stijgt naarmate men zich in een hoger kwintiel

bevindt. De laagste inkomensgroep geeft gemiddeld € 1.335 per jaar aan goede doelen, terwijl de hoogste inkomensgroep gemiddeld € 5.226 op jaarbasis doneert. Echter, op basis van het percentage van het inkomen dat aan goede doelen wordt gegeven kunnen het eerste en het tweede kwintiel als het meest vrijgevig worden beschouwd. Vermogende Nederlanders met een inkomen in de laagste twee kwintielen geven gemiddeld het hoogste percentage van hun inkomen weg: 1,3%. De vermogende huishoudens in het hoogste kwintiel geven daarentegen jaarlijks gemiddeld 0,1% van hun inkomen aan goede doelen.

Tabel 15.6 Geefgedrag naar totaal inkomen (uit werk en vermogen)

<i>Totale inkomen in kwintielen</i>		<i>Gemiddelde donatie onder donateurs (€)</i>	<i>Gegeven bedrag als % van inkomen</i>	<i>Hoogste gift</i>
1 ^e kwintiel	Minder dan 123.000 euro	1.335	1,3	21.795
2 ^e kwintiel	123.000 tot 277.000 euro	3.136	2,2	216.250
<i>*zonder uitschieters</i>		<i>2.410</i>	<i>1,2</i>	<i>50.600</i>
3 ^e kwintiel	277.001 tot 737.200 euro	1.888	0,4	31.000
4 ^e kwintiel	737.201 tot 1.506.000 euro	2.336	0,2	46.700
5 ^e kwintiel	Meer dan 1.506.000 euro	5.226	0,1	140.000

In het 2e kwintiel zijn twee relatief hoge donaties gedaan van 216.250 en 90.000 euro.

Financiële zekerheid

Zoals al eerder is opgemerkt, zijn niet alleen de absolute financiële mogelijkheden van belang voor het bedrag dat mensen geven aan goede doelen. In tabel 15.7 staat het verband tussen de totaal gegeven bedragen door de vermogende Nederlanders en hun inkomen weergegeven naar het gevoel van financiële zekerheid dat de vermogende Nederlanders hebben. Ruim de helft van de vermogende Nederlanders geeft een 8 of meer op een schaal van 1 tot 10 voor hun eigen gevoel van financiële zekerheid (ter vergelijking: bij de niet-vermogende Nederlanders geeft slechts 7 procent een 8 of hoger, en is de gemiddelde score een 6). We zien dat de mate waarin vermogende Nederlanders zich financieel zeker voelen samenhangt met de gemiddelde bedragen die ze aan goede doelen geven. Hoe sterker de gevoelens van financiële zekerheid, des te hoger de bedragen die worden gegeven.

Tabel 15.7 Geefgedrag en inkomen naar gevoel van financiële zekerheid

<i>Hoe financieel zeker voelt u zich (op een schaal van 1-10)?</i>	<i>gemiddelde donatie (in €)</i>	<i>gemiddeld jaarinkomen (x €1.000)</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
1 – 4	867	540	78	7
5 – 7	1.592	749	349	33
8 – 10	3.326	2.219	667	60

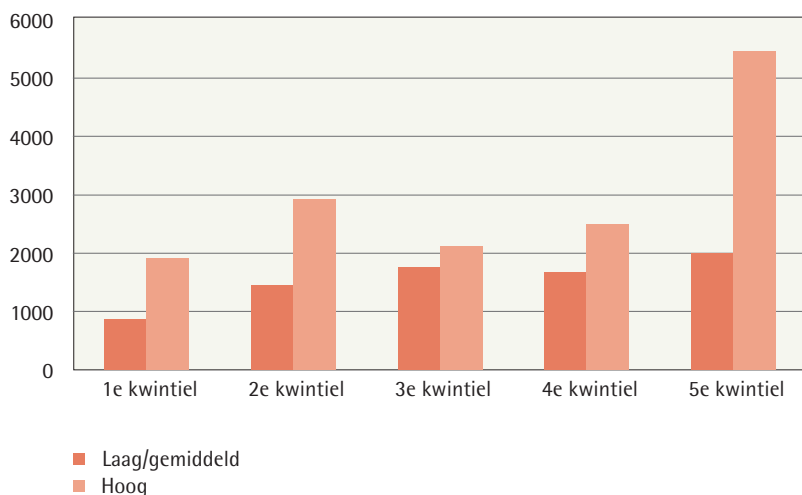
Uitschieter van € 216.250 buiten beschouwing gelaten.

De tabel laat echter ook zien dat de mate van financiële zekerheid stijgt naarmate het inkomen stijgt. De cijfers zijn daarmee van weinig toegevoegde waarde op de al eerder getrokken conclusie dat de gift stijgt met het jaarinkomen. Van meer waarde is het nu om te zien of er binnen de verschillende inkomenskwintielen een verschil is tussen hoge en lage perceptie van financiële zekerheid en bovenal, of een verschil in mate van financiële zekerheid tussen de inkomenskwintielen van invloed is op de hoogte van de gift. Tabel 15.8 geeft deze verhoudingen weer. De scores 1 tot en met 7 zijn samengevoegd om een evenwichtigere verdeling te krijgen. Het blijkt dat binnen de inkomenskwintielen de vermogenden met een hoge perceptie van financiële zekerheid inderdaad meer doneren dan degenen met een laag of gemiddeld gevoel van zekerheid. Interessanter is het echter om te zien dat de vermogenden met een grote mate van financiële zekerheid een hogere donatie geven dan de personen met een hoger jaarinkomen, maar met een lager gevoel van zekerheid (zie ook figuur 15.1). Zo geven de personen uit de laagste inkomensgroep met een groot gevoel van financiële zekerheid bijvoorbeeld meer dan degenen uit het vierde kwintiel met een laag gevoel van financiële zekerheid (€ 1.913 om € 1.683).

Tabel 15.8 Financiële zekerheid per inkomenskwintiel

<i>Inkomenskwintiel</i>	<i>Financiële zekerheid (0-10)</i>	<i>gemiddelde donatie (€)</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
1 ^e kwintiel	Laag/gemiddeld	867	143	65
	Hoog	1.913	77	35
2 ^e kwintiel	Laag/gemiddeld	1.451	101	42
	Hoog	2.926	140	58
3 ^e kwintiel	Laag/gemiddeld	1.753	95	41
	Hoog	2.121	136	59
4 ^e kwintiel	Laag/gemiddeld	1.683	92	39
	Hoog	2.504	143	61
5 ^e kwintiel	Laag/gemiddeld	1.992	36	16
	Hoog	5.462	190	84
Uitschieter van € 216.250 buiten beschouwing gelaten.				

Figuur 15.1 Gemiddelde donaties per kwintiel, onderverdeeld in gevoel van financiële zekerheid



Giftenaftrek

Het geven van geld aan goede doelen wordt gestimuleerd door de mogelijkheid om in de aangifte inkomstenbelasting giften van het inkomen af te trekken. In tabel 15.9 staat weergegeven welk deel van de vermogende Nederlanders giften in zijn aangifte heeft opgegeven als aftrekpost.

De tabel laat zien dat 38% van de vermogende Nederlanders gebruik heeft gemaakt van de aftrekregeling. Zij geven gemiddeld € 5.144 op jaarbasis. De overige 62% van de vermogende Nederlanders die de giften niet als aftrekpost heeft opgegeven, geeft gemiddeld aanzienlijk minder, namelijk € 1.049. De belangrijkste redenen die zij hiervoor geven zijn dat ze de drempel (van 1% van het bruto huishoudinkomen) niet halen of dat ze het niet nodig vinden. Een kleine groep (4%) zegt niet op de hoogte te zijn van de regeling. Wat betreft inkomen verschillen de mensen die wel of niet hun giften aftrekken weinig van elkaar.

Tabel 15.9 Heeft u uw giften vorig jaar opgegeven aan de belasting als aftrekpost?

	<i>gemiddelde donatie (€)</i>	<i>gemiddeld inkomen (x €1.000)</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Nee, ik haal de drempel niet	878	1.422	456	44
Nee, ik ken de regeling niet	857	1.529	44	4
Nee, ik vind het niet nodig	1.569	2.184	126	12
Nee, ik doe geen aangifte	2.286	3.801	17	2
Totaal Nee	1.049	1.642	643	62
Ja	5.144	1.674	404	38
Uitschieter van € 216.250 buiten beschouwing gelaten.				

Testament

Tabel 15.10 geeft informatie over het hebben van een testament en het opnemen van een nalatenschap aan een goed doel in relatie tot het geefgedrag. Van de vermogende Nederlanders die we hebben ondervraagd, beschikt 78% over een testament. Van deze groep heeft 13% in het testament een goed doel opgenomen. Opvallend is dat deze groep vermogende Nederlanders relatief een zeer hoog gemiddeld gegeven bedrag heeft gegeven aan goede doelen in 2009, namelijk € 6.523. Ook zijn zij de groep met het hoogste inkomen.

Tabel 15.10 Geefgedrag en inkomen vermogende Nederlanders naar het hebben van een testament en het nalaten aan een goed doel

	<i>gemiddelde donatie (€)</i>	<i>gemiddeld inkomen (x €1.000)</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
<i>Heeft u een testament?</i>				
Nee	1.708	872	246	22
Ja	2.816	1.741	869	78
<i>Laat u in uw testament geld na aan een goed doel?</i>				
Nee	2.113	1.647	754	87
Ja	6.523	2.974	116	13
Uitschieter van € 216.250 buiten beschouwing gelaten.				

Besluitvorming over giften aan goede doelen

Mensen kunnen op verschillende manieren besluiten om giften aan goede doelen te schenken. Ze kunnen bijvoorbeeld per donatie besluiten hoeveel ze aan een doel geven. Daarnaast kunnen ze ook het voornemen hebben om een vooraf bepaald bedrag per jaar te geven en dat bedrag gedurende het jaar aan één of verschillende doelen te schenken. Anderzijds kunnen ze zich ook voornemen om gedurende het jaar een bedrag te geven dat is vastgesteld relatief ten opzichte van hun inkomen, bijvoorbeeld 2%, 5% of 10% van het inkomen.

Er is de respondenten gevraagd aan te geven welke van deze drie manieren van besluiten over giften in overeenstemming zijn met de manier waarop zij zelf in de praktijk besluiten over donaties. Tabel 15.11 laat zien welk percentage van de vermogende Nederlanders aangeeft dat deze manier bij hen past. Maar liefst 76% van de vermogende Nederlanders geeft aan dat ze per donatie besluiten hoeveel ze geven. De meerderheid van de vermogende Nederlanders beschouwt zijn giften dus als incidenteel. De 14% van de vermogende Nederlanders die een vast bedrag per jaar geeft, geeft gemiddeld hogere bedragen op jaarbasis aan het goede doel (€ 4.209). Slechts 3% van de vermogende Nederlanders besluit om een vast percentage van hun inkomen te geven. Deze personen die op een relatieve manier over hun giften nadenken, geven gemiddeld veel hogere bedragen, namelijk € 9.349. Het gemiddelde percentage van het inkomen dat op deze manier wordt gedoneerd is ruim 4%.

Tabel 15.11 Hoe besluiten vermogende Nederlanders over hun giften?

	<i>gemiddelde donatie (€)</i>	<i>gemiddeld inkomen (x €1.000)</i>	<i>gemiddeld % van inkomen</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Ik besluit per donatie hoeveel ik geef	2.015	1.707		846	76
Ik heb me voorgenomen een vast bedrag per jaar te geven	4.209	1.484		159	14
Ik heb me voorgenomen een vast percentage van mijn inkomen te geven	9.349	1.047	4%	37	3
Uitschieter van € 216.250 buiten beschouwing gelaten.					

Vervolgens is er aan de vermogende Nederlanders gevraagd op welke manier ze de doelen steunen waaraan ze geven (zie tabel 15.12). De meeste vermogende Nederlanders (48%) geven aan dat ze zowel geven wanneer iets op hun pad komt, als dat ze een aantal goede doelen een vast bedrag geven. Zij geven ook gemiddeld de hoogste bedragen. De 20% van de mensen die bewust een aantal goede doelen kiest waaraan ze een vast bedrag geven, geven gemiddeld € 2.472. De vermogenden die enkel spontaan geven aan wat er op hun pad komt, geven minder (€ 1.591) dan de donateurs die zich op een of andere manier verbinden met een bepaald doel. Ten slotte is er ook 5% die zegt zich bewust te beperken tot het geven aan een of twee goede doelen, maar best meer wil doen dan geld geven alleen. De inkomens van alle groepen zijn vergelijkbaar met elkaar.

Tabel 15.12 Op welke manier steunt u de goede doelen waar u aan geeft?

	<i>gemiddelde donatie (€)</i>	<i>gemiddeld inkomen (x €1.000)</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Ik bind me niet aan specifieke goede doelen, maar geef wanneer iets op mijn pad komt dat ik belangrijk vind	1.591	1.608	269	27%
Ik kies bewust een aantal goede doelen waaraan ik een vast bedrag geef	2.472	1.649	204	20%
Ik geef zowel wanneer iets op mijn pad komt dat ik belangrijk vind als aan een aantal goede doe- len waaraan ik een vast bedrag geef	2.948	1.678	486	48%
Ik beperk me bewust tot het geven aan een of twee goede doelen, maar ik wil best meer doen dan alleen geld geven	1.729	1.761	53	5%
Uitschieter van € 216.250 buiten beschouwing gelaten				

Sociaaldemografische factoren en waardenoriëntaties

Tabel 15.13 geeft een overzicht van gemiddeld gegeven bedragen onder vermogende Nederlanders naar hun sociaaldemografische kenmerken en hun opvattingen. Welke van deze kenmerken gaan samen met een hoger gemiddeld gegeven bedrag?

Tabel 15.13 Geefgedrag vermogende Nederlanders naar sociaaldemografische kenmerken

	<i>Gemiddelde donatie (€)</i>	<i>Significant</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
<i>Geslacht</i>				
Vrouw	2.377		286	26%
Man	2.658		818	74%
<i>Partner</i>				
Ja	2.580		969	88%
Nee	2.373		134	12%
<i>Burgerlijke staat</i>				
Gehuwd	2.648		895	81%
Gescheiden	1.878		36	3%
Verweduwd	2.378		76	7%
<i>Leeftijd</i>				
Jonger dan 65 jaar	2.315		588	53%
65 jaar en ouder	2.858		527	47%
<i>Opleiding</i>				
Lager, lbo, mavo	1.040		23	3%
Mbo/havo/vwo	2.591		182	21%
Hbo/universiteit/postdoc	2.760		651	76%
<i>Werksituatie</i>				
Betaalde baan	1.314		206	19%
Eigen bedrijf	3.340	+	252	24%
Gepensioneerd	2.806	+	602	57%
<i>Inkomen</i>				
1 ^e kwintiel	1.245		224	20%
2 ^e kwintiel	2.636		228	20%
3 ^e kwintiel	1.819		217	20%
4 ^e kwintiel	2.221		223	20%
5 ^e kwintiel	4.922	+	223	20%
<i>Financiële zekerheid</i>				
Laag (1-7)	1.522		439	40%
Hoog (8 -10)	3.384	+	668	60%
<i>Kinderen</i>				
Ja	2.634		990	91%
Nee	2.355		103	9%
<i>Religiositeit</i>				
Niet religieus	1.473		511	46%
Religieus	3.535	+	592	54%
<i>Religieuze denominatie</i>				
Rooms-katholiek	3.186		276	25%
Protestants (PKN)	3.122		250	23%
Ander protestants	7.800	+	44	4%
Andere geloofsgemeenschap	4.060		22	2%

	<i>Gemiddelde donatie (€)</i>	<i>Significant</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
<i>Kerkgang</i>				
(Vrijwel) nooit	1.951		826	74%
Een of twee keer per maand	3.335	+	145	13%
Meer dan twee keer per maand	5.363	+	144	13%
<i>Politieke voorkeur</i>				
Links (1-4)	1.902		256	23%
Midden (5-6)	2.702		302	28%
Rechts (7-10)	2.852		536	49%
<i>Altruïstische waarden</i>				
Laag (1-3)	1.949		256	23%
Gemiddeld (4)	2.169		620	56%
Hoog (5)	4.427	+	226	21%
<i>Filantropie schaal</i>				
Laag (1-3)	1.393		93	8%
Gemiddeld (4)	2.472		559	50%
Hoog (5)	2.955		460	42%
<i>Vertrouwen in goede doelen</i>				
Weinig (1-2)	2.003		226	21%
Gemiddeld (3)	2.736		337	31%
Veel (4-5)	2.774		525	48%
<i>Als je rijk bent heb je een bijzondere verantwoordelijkheid voor de maatschappij</i>				
(Helemaal) oneens	1.287		152	14%
Neutraal	1.495		260	24%
(Helemaal) eens	3.340	+	674	62%
<i>Wie veel geld heeft, heeft een verplichting om dat verantwoord te besteden</i>				
(Helemaal) oneens	1.059		246	22%
Neutraal	2.647	+	273	25%
(Helemaal) eens	3.217	+	577	53%
Uitschieter van € 216.250 buiten beschouwing gelaten.				

Allereerst laat tabel 15.13 zien dat de mannelijke vermogenden meer geven dan de vrouwelijke respondenten, € 2.658 tegenover € 2.377. Vermogenden met een partner geven gemiddeld € 2.580 op jaarbasis tegenover € 2.373 voor alleenstaanden. Van die laatste groep geven de verweduwde vermogenden meer dan de gescheiden respondenten, maar minder dan getrouwde mensen. Onder de vermogende Nederlanders in onze studie geldt ook dat het hebben van kinderen geefgedrag bevordert: vermogenden met kinderen geven gemiddeld meer dan vermogenden zonder kinderen. Vermogenden van 65 jaar en ouder geven gemiddeld meer dan vermogenden jonger dan 65 jaar. De relatie tussen opleiding en geefgedrag is eenduidig; naarmate het opleidingsniveau stijgt, stijgen de gemiddeld gegeven bedragen.

Er is verder een groot verschil in het geefgedrag tussen vermogende Nederlanders met een betaalde baan of met een eigen bedrijf. Vermogende Nederlanders met een betaalde baan geven gemiddeld € 1.314, tegenover € 3.340 voor mensen met een eigen bedrijf. Gepensi-

oneerde vermogenden geven gemiddeld € 2.806. Zoals we eerder zagen, geven vermogenden in het hoogste inkomenskwintiel de hoogste gemiddelde donaties.

De niet religieuze vermogende Nederlander geeft gemiddeld minder geld aan goede doelen dan de religieuze vermogende Nederlander, € 1.473 tegenover € 3.535. Onder de religieuzen geven de personen die behoren tot een kleine protestants christelijk denominatie of een 'overige geloofsgroep' veruit het meest, namelijk respectievelijk € 7.800 en € 4.060. Deze groepen zijn echter erg klein (samen 6% van de totale groep) en daarom moeten deze gegevens met zorg worden geïnterpreteerd. Voor de andere twee religieuze groeperingen liggen de gemiddeld gegeven bedragen dicht bij elkaar. De vermogende Nederlanders die lid zijn van de Protestantse Kerken in Nederland geven € 3.122 tegenover € 3.186 door rooms-katholieken.

Niet alleen het wel of niet behoren tot een religieuze denominatie beïnvloedt het geefgedrag. De tabel laat zien dat het vooral de frequentie van de kerkgang is dat een verschil maakt in de gegeven bedragen. De vermogende Nederlanders die minstens twee keer per maand naar de kerk gaan geven aanzienlijk meer dan de vermogenden die nooit of zelden gaan: € 5.363 tegenover € 1.951.

Er is aan de vermogende Nederlanders gevraagd aan te geven op welke plaats van het politieke spectrum hun politieke voorkeur ligt, van helemaal links (1) tot helemaal rechts (10). Vermogende Nederlanders die zich als (uiterst) links beschouwen geven gemiddeld het minst, € 1.902. De groep die zichzelf aan de (uiterst) rechterkant van de schaal plaatst, geeft gemiddeld de hoogste bedragen: € 2.852. De mensen die zich in het midden van het politieke spectrum plaatsen en niet links of rechts zijn, geven gemiddeld € 2.702. Dit patroon blijft overeind wanneer giften aan de kerk – in het algemeen sterk gerelateerd aan een rechtse politieke voorkeur (GIN 2009) – buiten beschouwing worden gelaten. Ook aan seculiere doelen geven de vermogenden aan de rechterkant van de schaal gemiddeld de hoogste bedragen: € 2.192 tegenover € 1.572 onder vermogenden met een linkse politieke voorkeur.

Waarden en motivatie

Er is de vermogende Nederlanders ook een groot aantal stellingen voorgelegd dat verschillende waardenoriëntaties meet. De filantropieschaal vraagt naar de mate waarin mensen zich het welzijn van de wereld en de maatschappij aantrekken (Schuyt, Smit & Bekkers, 2004). Vermogenden die een hoge score hebben op deze schaal geven gemiddeld meer dan respondenten met een lage score, € 2.955 om € 1.393. Dit zelfde geldt nog sterker voor de altruïstische waardenschaal. Deze schaal is opgebouwd uit acht items die onder meer hulpvaardigheid meten ('Ik vind het belangrijk hulp te geven aan de armen en anderen die het nodig hebben'). Vermogenden met een hoge score op de schaal geven gemiddeld € 4.427 tegenover € 1.949 voor vermogenden met lage altruïstische waarden.

Ook het hebben van vertrouwen in goede doelen zorgt voor een hoger gemiddeld gedoneerd bedrag. Vermogenden met veel vertrouwen geven € 2.774. Vermogenden met weinig tot geen vertrouwen geven minder, maar nog altijd gemiddeld € 2.003.

Aan de vermogenden is ook gevraagd of zij van mening zijn dat rijken een bijzondere verantwoordelijkheid hebben voor de maatschappij en een verplichting om hun geld verantwoord te besteden. Tabel 15.13 laat zien dat de respondenten die het hiermee eens zijn,

zelf ook gemiddeld meer geven dan de respondenten die zich niet in de stelling kunnen vinden.

Samenvattend lijken er dus inderdaad verschillen te zijn in geefgedrag tussen vermogenden met verschillende sociaaldemografische kenmerken en verschillende waarden en opvattingen. De meeste van deze verschillen tussen groepen in gedoneerde bedragen blijken na toetsing echter niet significant. Dat wil zeggen, de kans dat de hier gevonden verschillen gebaseerd zijn op toeval is groter dan 10%. Aangezien het – zoals eerder opgemerkt – echter niet duidelijk is of de groep geïnterviewden in dit onderzoek representatief is voor de vermogende huishoudens in Nederland, wil dit nog niet zeggen dat er in werkelijkheid ook echt geen verschil is in geefgedrag tussen bijvoorbeeld vrouwelijke en mannelijke vermogenden.

De gevallen waarin de verschillen tussen groepen in gemiddeld gegeven bedragen op basis van een t-toets significant zijn, zijn aangegeven met een plus in de derde kolom van tabel 15.13. Zo geven gepensioneerde vermogenden of vermogenden met een eigen bedrijf significant meer dan degenen in loondienst, en geven religieuze vermogenden significant meer dan niet-religieuze. Ook de vermogenden die het eens zijn met de stelling dat rijken een bijzondere verantwoordelijkheid hebben voor de maatschappij en hun geld verantwoord moeten besteden, geven significant meer dan degenen die het niet eens zijn met de stellingen.

Multiple regressieanalyse

De hiervoor benoemde bedragen zijn ongecontroleerde gegevens, dat wil zeggen dat in de berekening van verschillen in gemiddelden geen rekening wordt gehouden met een effect van andere, mogelijk gerelateerde sociaaldemografische kenmerken. Zo kan het hogere gegeven bedrag door religieuze vermogenden waarschijnlijk mede worden verklaard vanuit het gegeven dat deze ook vaker naar de kerk gaan. Een kenmerk dat – zoals gezien – eveneens positief is gerelateerd aan de hoogte van een donatie.

Om voor deze overlap te controleren en om er uit te filteren welke van de kenmerken de meeste invloed hebben op het geefgedrag van de vermogenden, is er gebruik gemaakt van een zogenaamde multiple regressieanalyse. Dit is een statistische techniek waarbij rekening kan worden gehouden met meerdere factoren tegelijk.

Uit deze analyse blijkt dat het vooral de hoogte van het totale jaarinkomen is dat de gift significant positief beïnvloedt. Personen uit het hoogste kwintiel geven meer, ook wanneer rekening wordt gehouden met alle andere hier beschreven kenmerken. Dit betekent dus onder andere dat vermogenden met een eigen bedrijf en aan de rechterkant van het politieke spectrum niet zozeer hoge bedragen geven vanwege deze specifieke kenmerken, maar omdat zij doorgaans een hoger totaal jaarinkomen hebben dan linkse mensen en mensen in loondienst.

Ook de vermogenden die behoren tot een kleine protestantse denominatie geven meer wanneer gecontroleerd wordt voor de andere kenmerken. Dit komt overeen met eerder onderzoek (Bekkers & Schuyt 2008).

Samenvattend geven klein protestantse christelijke vermogenden en vermogenden in het vijfde kwintiel de hoogste bedragen wanneer rekening gehouden wordt met alle kenmerken.

Benadering na gift

Ten slotte laten we in tabel 15.14 zien wat vermogende Nederlanders terug verwachten van een goed doel nadat ze een gift hebben gedaan.

Tabel 15.14 Wat verwacht u terug van een goed doel nadat u een gift heeft gedaan?

	<i>Vind ik vervelend</i>	<i>Niet nodig, maar ook niet vervelend</i>	<i>Ontvang ik graag</i>	<i>Voor mij noodzakelijk</i>
Bedankwoord per brief	23%	60%	9%	2%
Bedankwoord per telefoon	63%	24%	1%	1%
Bedankwoord persoonlijk	60%	28%	2%	1%
Terugkoppeling van wat er is gebeurd met het geld	7%	28%		10%
Informatie/jaarverslag	12%	41%	46%	7%
Uitnodiging voor 'events'	43%	39%	31%	1%
Persoonlijk contact met directie/ contactpersoon	48%	35%	5%	2%
Mogelijkheid om project met eigen ogen te zien	22%	51%	4%	3%
			14%	

In vet de categorie die per vraag de hoogste respons krijgt.

Wat opvalt is dat de meerderheid van vermogende Nederlanders geen enkele vorm van benadering na een gift noodzakelijk vindt. Sterker nog, zij vinden het in veel gevallen zelfs vervelend. Met name een dankwoord in persoon of een dankwoord per telefoon wordt niet gewaardeerd. Ook vindt het merendeel van de vermogenden het vervelend om persoonlijk contact te hebben met een vertegenwoordiger van het goede doel of om een uitnodiging te krijgen voor een 'event'. Het lijkt erop dat de vermogende donateurs geen behoefte hebben aan persoonlijke benadering waarin de gever centraal staat, maar inhoudelijke informatie over het project of de organisatie wel weten te waarderen. Terugkoppeling van wat er met het geld gebeurd is of het ontvangen van een jaarverslag wordt in de meeste gevallen op prijs gesteld. De mogelijkheid om een project met eigen ogen te zien wordt niet als noodzakelijk beschouwd, maar is welkom. De meeste vermogende Nederlanders vinden het niet nodig, maar ook niet vervelend om een bedankwoord per brief te ontvangen in reactie op hun gift.

Wanneer we echter kijken naar hoogte van de gemiddelde donaties die bij de antwoordcategorieën horen, dan blijkt dat het hiervoor geschetste beeld vertekend is (tabel 15.15). Vermogende donateurs die relatief veel geven, hebben wél behoefte aan een persoonlijke benadering vanuit de organisatie. In veel gevallen wordt dit zelfs als noodzakelijk beschouwd. Hieruit kan worden geconcludeerd dat de goede doelen er goed aan doen om selectief te zijn in hun benadering. Donateurs van relatief grote giften moeten gekoesterd worden, vermogenden die relatief weinig geven kunnen beter met rust gelaten worden.

Tabel 15.15 Wat verwacht u terug van een goed doel nadat u een gift heeft gedaan?

	<i>Vind ik vervelend</i>	<i>Niet nodig, maar ook niet vervelend</i>	<i>Ontvang ik graag</i>	<i>Voor mij noodzakelijk</i>
Bedankwoord per brief	€ 1699	€ 2446	€ 6680	€ 8567
Bedankwoord per telefoon	€ 2484	€ 2620	€ 4517	€ 1619
Bedankwoord persoonlijk	€ 2478	€ 2567	€ 4799	€ 9854
Terugkoppeling van wat er is gebeurd met het geld	€ 1167	€ 2009	€ 2851	€ 5133
Informatie /jaarverslag	€ 1162	€ 2803	€ 2632	€ 5812
Uitnodiging voor 'events'	€ 2712	€ 2586	€ 2256	€ 6100
Persoonlijk contact met directie/ contactpersoon	€ 2227	€ 2652	€ 9458	€ 2853
Mogelijkheid om project met eigen ogen te zien	€ 2065	€ 2564	€ 4153	€ 2909
In vet de categorie waarin de donors met de hoogste gemiddelde bedragen zitten				

Literatuur

- Bekkers, René en Theo Schuyt. 2008. 'And Who is Your Neighbor? Explaining the Effect of Religion on Charitable Giving and Volunteering.' *Review of Religious Research* 50(1):74-96. http://www.fss.uu.nl/soc/homes/bekkers/bekkers_schuyt_08.pdf.
- Bekkers, René en Pamala Wiepking. 2010. "A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving." *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, september 2010
- Capgemini en Merrill Lynch. 2009. *World Wealth Report 2009*. <http://www.ml.com/media/113831.pdf>.
- CBS. 2010. *Statline*. <http://statline.cbs.nl/statweb/>.
- Center on Philanthropy at Indiana University. 2010. "The Bank of America 2010 Study of High Net Worth Philanthropy. Issues Driving Charitable Activities among Affluent Households" Bloomington, IN.
- Elite Miljonairs. 2010. *Achtergrondinformatie Miljonairs database*. <http://www.elite-miljonairs.nl>.
- Kinsbergen, S. & Schulpen, L. m.m.v. Smeets, A. 2010. "De anatomie van het PI. Resultaten van vijf jaar onderzoek naar Particuliere Initiatieven op het terrein van ontwikkelings-samenwerking". Nijmegen: Radboud Universiteit Nijmegen, Centre for International Development Issues Nijmegen (CIDIN).
- Schuyt, Th. N.M., B.M. Gouwenberg en R.H.F.P. Bekkers (eds.). 2009. *Geven in Nederland 2009. Giften, Legaten, Sponsoring en Vrijwilligerswerk*. Reed Business. www.gevenin-nederland.nl.
- Wiepking, Pamala. 2007. "The Philanthropic Poor: In Search of Explanations for the Relative Generosity of Lower Income Households." *Voluntas* 18(4):339-358. <http://www.wiepking.com/papers/Wiepking2007.pdf>.

- Wiepking, Pamala en Beth Breeze. 2008. "Feeling Poor, Acting Stingy: The Effect of Money Perceptions on Charitable Giving." in Working Paper Series Werkgroep Filantropische Studies, Vrije Universiteit.
http://geveninnederland.nl/uploads/doc/WP7_Wiepking_Breeze_Jun2009.pdf.
- Wiepking, Pamala, Rene Bekkers en Bas Janssen. 2010. "Geefgedrag van vermogende Nederlanders. Een verkennende studie". Werkgroep Filantropische Studies Vrije Universiteit.