

SAMENLEVING

De kunst van het weggeven van geld

Het valt nog niet mee om filantroop te zijn. Naast de grote traditionele goededoelenorganisaties wemelt het van de kleinschalige projecten. Fondsen staan te trapelen om gulle gevers binnen te hengelen. Hoe maak je de juiste keuze? Wil je veel of juist weinig betrokken zijn bij het doel waaraan je doneert? Kies je voor projecten die een mondiaal probleem aanpakken of voor steun aan een stichting in de buurt? Filantropie voor beginners.



→ **PAGINA 10**

pagina 3, 27-12-2022

© Het Financieele Dagblad

De kunst van het geld weggeven: filantropie voor beginners

Het aantal vermogenden in Nederland groeit sterk. Sommigen willen een deel van hun geld weggeven aan goede doelen. Maar de keuze voor filantropen in de dop is overweldigend. Fondsen strijden om de gunst van de gever.

Esther Kwaks bereidt zich voor op een leven als filantroop. Jaren geleden verkocht zij haar aandeel in het mede door haarzelf opgezette bedrijf Orchard Finance, een adviesbureau op het gebied van corporate finance en treasurymanagement. Haar partner Peter Nohlmans, een van de oprichters van de energie-investeringsmaatschappij Coloured Finches, ziet zijn vermogen jaarlijks groeien.

Kwaks: 'Peter en ik verkeren in de omstandigheid dat we meer inkomen hebben dan we uit wensen te geven. We realiseren ons veel geluk te hebben gehad in het leven. We vinden het rechtvaardig om dat geluk te delen.'

Maar hoe doe je dat? Nederland telt alleen al 45.000 fondsen met een Anbi-status (Algemeen Nut Beogende Instelling). Naast de grote traditionele goededoelenorganisaties wemelt het van de kleinschalige projecten. Bovendien gaat het om meer principiële keuzes. Wil je veel of juist weinig betrokken zijn bij het doel waaraan je doneert? Kies je voor projecten die een wereldwijd probleem aanpakken of voor steun aan een stichting bij je in de buurt, gericht op bijvoorbeeld armoedebestrijding?

Kwaks: 'Ik bereid me voor op het moment dat het vermogen, dat nu nog voor een groot deel vast zit, cash wordt. Ik heb mezelf een jaar of twee gegeven om me te oriënteren. Dus ik mag nog een beetje breed rondkijken. Wat ik hoop, is dat we goed beslagen ten ijs komen als het om serieuze bedragen gaat. Het gaat nu nog om tonnen, straks om miljoenen.'

KEUZESTRESS

'Ik heb tientallen klanten als Esther', vertelt Niels Kattenberg, charitymanager bij Rabobank Private Banking. Hij begrijpt de keuzestress: 'Vaak weten mensen niet precies wat ze willen en waar te beginnen. Er is een gigantische keuze aan goede doelen. Ze zijn op zoek naar de manier die het best bij hen past.'

Beginnende filantropen onderschatten de

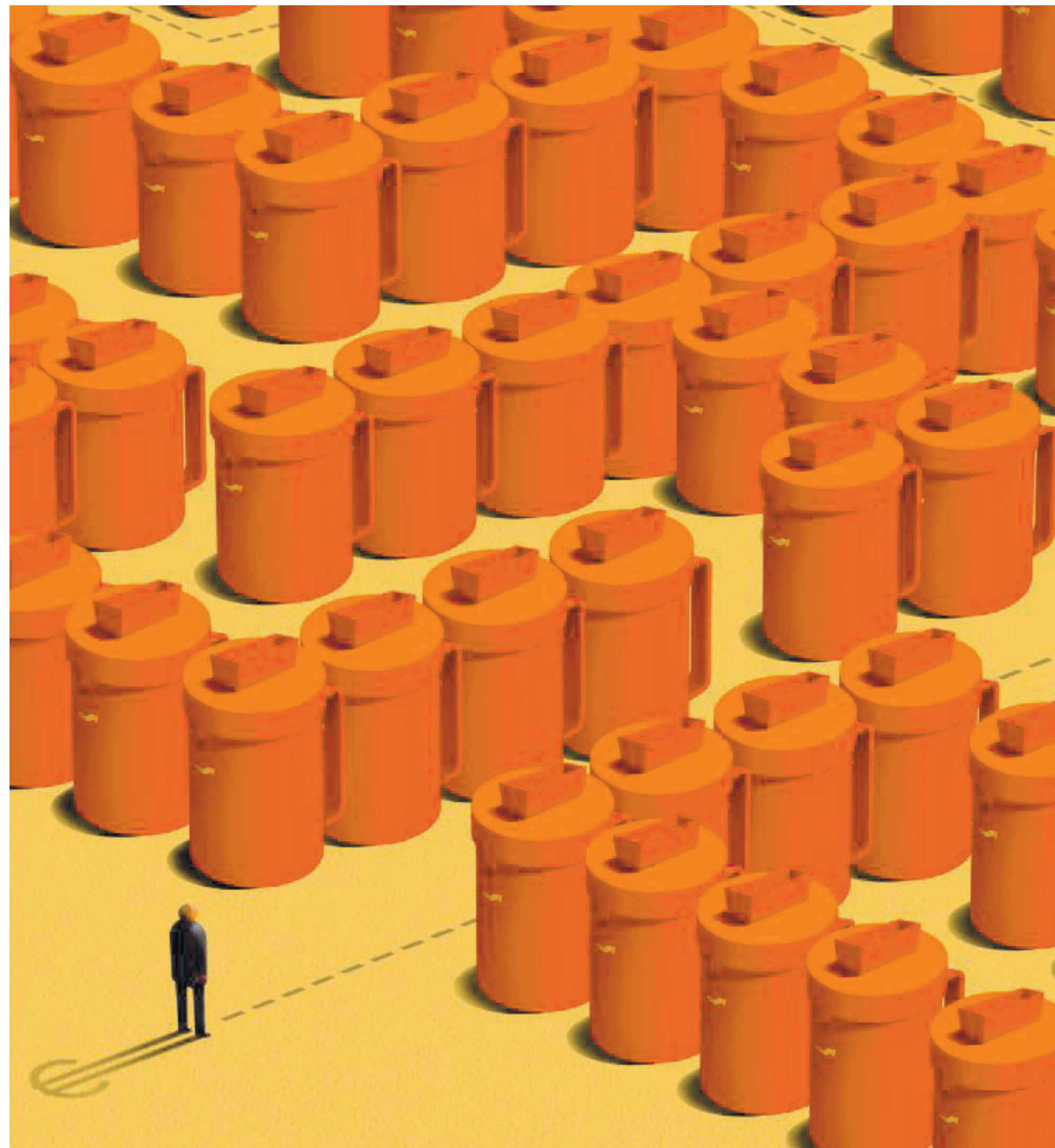
complexiteit van het geven, signaleert Kattenberg. Teleurstellingen liggen op de loer. 'Ze gaan op reis, raken ergens emotioneel bij betrokken en besluiten geld te doneren. Maar ze onderschatten de lokale context en zien het project mislukken. Dan komen ze tot de conclusie dat het beter is niet zelf het wiel uit te vinden.'

Kattenberg heeft een vaste werkwijze. 'Mijn eerste vraag is altijd: wat is uw intentie? Wilt u maximale impact of een doel waar u zich emotioneel bij betrokken voelt? Dit zet aan tot een discussie over themakeuze, impact en effectiviteit van geven.' Daar is sinds enkele jaren een nieuwe trend zichtbaar. 'Onder invloed van corona en energiearmoede zoeken veel van mijn klanten het tegenwoordig dicht bij huis. Dat is gevoelsmatig te verklaren, maar niet per se het effectiefst.'

EFFECTIEF ALTRUISME

Zijn collega bij ABN Amro, Kayleigh Boerjan, heeft eenzelfde ervaring. In haar vrije tijd zet ze zich eveneens in voor een betere wereld. Ze startte de Yugen Foundation, gericht op steun voor klimaat en behoud van biodiversiteit. In haar dagelijkse werk ziet ze hoe juist de aandacht voor kleinschalige goede intenties de boventoon voert. 'Klanten willen een gevoel hebben bij het doel waar hun geld naartoe gaat. Ze zien hoeveel er te doen is in hun eigen buurt. Ze trekken het zich aan dat kinderen zonder ontbijt naar school gaan, en omarmen initiatieven die zich daarop richten.'

Een nadeel van de sterke groei van filantropie op lokaal niveau is dat het tot versnippering leidt, merkt Boerjan. 'Dat is jammer. Wat we wel steeds vaker zien, is dat Anbi-stichtingen zichzelf opheffen, omdat het bestuur te oud wordt of omdat ze niet meer kunnen voldoen aan de regelgeving. Ze kiezen dan voor een fonds op naam bij een groter fonds dat zorg draagt voor de financiering van projecten met een duidelijke doelstelling. Het is een mooie manier om filantropisch de lusten en niet de lasten te hebben.'



Is dicht bij huis doneren altijd de verstandigste keuze? Bram Schaper denkt van niet. Hij zegde eerder dit jaar zijn baan bij NS op en werd directeur bij Doneer Effectief, dat uitgaat van een relatief nieuw fenomeen dat is komen overvaaien uit de Verenigde Staten: effectief altruïsme.

Doneer Effectief adviseert klanten over fondsen die jaarlijks wetenschappelijk worden onderzocht op criteria als beheer, transparantie en effectiviteit. 'Prima als je besluit een lokaal initiatief te steunen, maar ik vind het een morele plicht vooral te kiezen voor doelen waarbij het niet het belangrijkste is wat je er zelf bij voelt,

Er is een grote keuze aan goede doelen, en weldoeners in spe zoeken naar de doelen en manieren van doneren die het beste bij hen passen.

ILLUSTRATIE: RHONALD BLOMMESTIJN

maar die de meeste impact hebben. Wij willen in Nederland een culturele norm leggen voor effectief doneren.'

Hij geeft een voorbeeld: 'Voor enkele euro's heb je ontwormingspilletjes in Afrika die effectiever zijn dan bijvoorbeeld projecten voor huiswerkbegeleiding of gratis schoolboeken.' Maar, zo haast Schaper zich te zeggen: 'Geven vanuit gevoel of vanuit verstand zijn twee verschillende perspectieven die in een geefportefeuille goed naast elkaar kunnen bestaan.' Maar in de portefeuille van Doneer Effectief zit geen Nederlands fonds.

Het aantal filantropen groeit sterk, zegt Theo

Schuyt, hoogleraar filantropie aan de Vrije Universiteit Amsterdam. Voornamelijk oudere Nederlanders komen voor de vraag te staan wat ze met hun geld moeten doen. Deze zogeheten gerontofilantropie is gebaat bij de juiste keuze, en daar kan effectief altruïsme bij helpen. 'De komende vijftien à twintig jaar vindt de grootste intergeneratiele overdracht van vermogen in de geschiedenis plaats.'

Tegelijkertijd geeft Schuyt een waarschuwing af. 'Effectiviteit heeft op zichzelf geen waarde. En filantropie gaat over gevoel.' Pleitbezorgers van effectief doneren draaien het om, aldus Schuyt. 'Als u het niet meer weet, kies

dan voor effectief doneren. Maar zo werkt het niet. Geldgevers beoordelen hun giften vooral op bekendheid met het doel, en het moet aansluiten bij hun waarden. Bijvoorbeeld een ernstige ziekte waarmee ze te maken hebben gekregen.'

VERWAARLOOSDE HOND

In huize Kwaks is het nog lang geen uitgemaakte zaak wat de bestemming moet zijn. De onderlinge afstemming is nog volop gaande, onder meer met hun twee kinderen. 'Ze zijn 15 en 21. Ik vind het ongezond en oneerlijk om ze met een enorme financiële voorsprong het leven in te sturen.'

Kwaks bedacht een speelse manier om ze mee te nemen in het komende proces van weggeven. 'Ik heb met sinterklaas het denkbeeldige Nollie Family Fund opgericht, logootje laten maken en zo. Het ging als volgt: oké, we vormen met z'n vieren nu het bestuur. Wat gaan we doen? Ieder "bestuurslid" mocht twee onderwerpen kiezen.'

Het werd een leerzame avond, vertelt ze lachend: 'Nou, dat vraagt nog wel om wat meer discipline. Ik ben een beetje belerend en zit



'Het mag geen afvinklijstje van thema's zijn. Dan wordt het weer bureaucratisch en zielloos'

Esther Kwaks

oriënteert zich op doelen voor donatie

nogal op het feit dat systemen niet deugen. De kinderen denken anders. Ze hadden net een verwaarloosde hond op tv gezien en wilden daar iets aan bijdragen. Anders gezegd: zij denken meer aan noodhulp en ik meer aan structurele oplossingen, hoewel ik een verwaarloosde hond ook zielig vind.'

Zitten de twee partners wel op één lijn? 'Nee, Peter is echt een ondernemer en wil veel meer actie gericht op het heden. Hij zit dus meer in het kamp van de kinderen.'

Wat heeft de zoektocht van Kwaks en haar gezin tot nu toe opgeleverd? 'We steunen onder andere via het Kansfonds vijf gezinnen met iedere maand €150, een mooi initiatief. Dus zonder dat er iedere maand iemand langskomt die gaat vertellen waaraan ze het geld zouden moeten besteden. Of die komt controleren of ze niet naar de slijterij zijn gegaan.'

MEER BELASTING

Langzamerhand begint zich ondanks alle dilemma's een geefstrategie af te tekenen. 'Ik wil systeemverandering stimuleren, maar ook een paar dingen voor de korte termijn realiseren. Maar het mag geen afvinklijstje van thema's zijn. Dan wordt het weer bureaucratisch en zielloos.'

Een ander goed doel dat nu al in de portefeuille van Kwaks zit, is Tax Justice, dat zich inzet voor een eerlijk en transparant belastingstelsel. Voelt ze zich daar wel comfortabel bij? Veel van haar dilemma's verdwijnen wellicht als sneeuw voor de zon door meer belasting te betalen.

'Helemaal mee eens. De belastingdruk voor rijken en vermogenden is lager dan die voor de verpleegkundige en de bouwvakker. 'Ik heb er hard voor gewerkt', hoor je dan. Ja, doe! Verpleegkundigen en bouwvakkers zeker niet? Het fiscale systeem is niet eerlijk en moet echt anders. Dat geeft overheden ruimte om mensen te steunen die het nodig hebben. Dat kan en doet de filantroop ook, maar dit is toch een stuk democratischer. Eigenlijk beter dus.'



Rob de Lange is algemeen verslaggever van Het Financieel Dagblad