



ABN-AMRO MeesPierson

Instituten & Charitas | Filantropie Advies

De Geefondernemer

Doneren en investeren door
Nederlandse vermogenden



Maastricht University

Auteur

Dr. Paul Smeets, Assistant Professor in Finance, Maastricht University

Paul Smeets is gespecialiseerd in onderzoek naar filantropie en maatschappelijke investeringen.

Zijn studies richten zich met name op het geef- en investeringsgedrag van vermogenden.

Voor dit onderzoek ontving hij onlangs een Veni grant van NWO, een beurs voor excellente jonge onderzoekers.

Aan Maastricht University doceert Smeets het masterprogramma Sustainable Finance, de eerste financiële master die zich expliciet richt op duurzaamheid en maatschappelijke betrokkenheid.

Hij is regelmatig voor langere periodes verbonden aan de University of California voor diverse onderzoeksprojecten. Zijn onderzoek is recent verschenen op BBC Radio, RTL Z, BNR Nieuwsradio en verscheen in de Süddeutsche Zeitung, NRC Handelsblad en de Volkskrant.

Meer informatie kunt u vinden op www.paulsmeets.eu

Opdrachtgever

ABN AMRO MeesPierson

Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van ABN AMRO MeesPierson, onder leiding van

Jasmijn Melse, specialist Filantropie Advies. Het internationale onderzoek is uitgevoerd onder

leiding van Annemiek Dresen, specialist duurzaamheid en maatschappelijke investeringen.

Het kwantitatieve gedeelte is tot stand gekomen in samenwerking met Stefan Philippart, hoofd Marketing Intelligence ABN AMRO MeesPierson.

Dankwoord

Speciale dank gaat uit naar prof. dr. Harry Hummels, prof. dr. Rob Bauer en

onderzoeksassistenten Myrte ter Horst en Niels Mourmans. Zij hebben een belangrijke

bijdrage geleverd aan de totstandkoming van dit onderzoek. Daarnaast gaat onze dank uit

naar dhr. W. Bok, dhr. M. Schouten en dhr. A. Verlinde voor hun bereidheid om deel te

nemen aan een interview.

1 november 2016





Voorwoord

Welgestelde ondernemers en werknemers zijn de nieuwe filantropen van vandaag. Dit is één van de inzichten die naar voren komt uit het onderzoek naar het geefgedrag van onze vermogende relaties. Dit onderzoek hebben wij met veel plezier voor de tweede keer uitgevoerd in samenwerking met de Universiteit Maastricht. Ondernemers doneren gemiddeld € 10.000 en werknemers zelfs € 13.000. Ter vergelijking: vermogende erfgenamen en renteniers, waarvan altijd verondersteld is dat zij de grote gevers zijn, geven gemiddeld € 3.000 aan een goed doel.

Twee jaar geleden schreven wij het voorwoord van ons eerste onderzoeksrapport naar geefgedrag van onze vermogende relaties. Wat is er sindsdien veranderd? Hebben particulieren en organisaties de handschoen opgepakt en nemen zij meer verantwoordelijkheid sinds de overheidssubsidies onder druk staan? Welke thema's zijn belangrijk voor die gevers? En wat kunnen de goede doelen daarvan leren?

Eén ding is zeker: de trend dat goede doelen met elkaar om die 'ene euro' strijden, is een trend die zal doorzetten. Ik verwacht dat de instelling die haar doelgroep het scherpst in het vizier heeft, daarvan de vruchten plukt. Dat betekent wel dat zij hun 'raison d'être' klip en klaar moeten maken bij hun doelgroep. Tegelijkertijd is het van groot belang dat zij potentiële donateurs niet tegen de haren in strijken. Uit ons onderzoek blijkt dat vermogende relaties zich het meest ergeren aan het grote aantal ongevraagde verzoeken om extra donaties. Dat was in 2014 ook al een punt van kritiek. Blijkbaar zijn de goede doelen er niet in geslaagd om die ergernis bij hun donateurs weg te nemen.

Eén van de mogelijkheden om dit te ondervangen en de betrokkenheid te vergroten, is de 'periodieke schenking' die voor vijf jaar is vastgelegd. Voor gevers fiscaal zeer aantrekkelijk en voor goede doelen een uitgelezen kans om het geefdoel expliciet onder de aandacht te brengen. Gezien de huidige discussie rondom de giftenaftrek, besteden we in dit rapport daarom ook aandacht aan de mogelijke gevolgen van de afschaffing van deze fiscale vrijstelling.

Maar even terug naar die nieuwe filantroop. De gulle gevers van vandaag blijken de welgestelde werknemers en ondernemers te zijn. Niet de grootte van het vermogen, maar de hoogte van het inkomen lijkt bepalend te zijn voor de mate waarin men schenkt. Werknemers schonken 0,5% van hun vermogen aan goede doelen, ondernemers 0,3%, terwijl erfgenamen 0,1% van hun vermogen doneerden. Een interessante constatering, vind ik. Filantropie is dus niet alleen het voorrecht van vermogende erfgenamen, maar ook zeer belangrijk voor werknemers en ondernemers die actief willen bijdragen aan een betere wereld. Thema's als armoedebestrijding in binnen- en buitenland en noodhulp staan hoog op de agenda van deze nieuwe filantropen. Daarnaast zien we dat vrijwilligerswerk aanzienlijk toeneemt en dat onze vermogende relaties hun geld ook via duurzame investeringen voor de samenleving inzetten.

Nieuw in dit onderzoek is dat we het geefgedrag van onze Franse vermogende relaties hebben meegenomen. ABN AMRO MeesPierson speelt via haar dochter Banque Neuflyze OBC namelijk ook een vooraanstaande rol op de Franse filantropiemarkt. De belangrijkste conclusie? Fransen geven ongeveer twee keer zoveel als Nederlanders. Het aantrekkelijke Franse fiscale regime kan daar een verklaring voor zijn. Een ander opvallend verschil is dat Franse vermogende relaties zich nauwelijks ergeren aan hoge directeurssalarissen. Het zal u niet verbazen dat dit een onderwerp is dat in Nederland veel gevoeliger ligt.

Tot slot verwijs ik graag naar Rien van Gendt, één van de invloedrijkste personen in de Nederlandse filantropische sector. Hij zei eerder: "Je moet je oor aan de grond leggen. Luisteren is het allerbelangrijkste voor elke filantroop. Jij krijgt een goed gevoel van geven, maar heb je die ander werkelijk geholpen? Heb je geluisterd naar wat die ander écht nodig had?"

Als bank nemen we deze uitspraak van Van Gendt zeer serieus. En dat blijkt ook uit het feit dat ABN AMRO MeesPierson door Euromoney al drie jaar op rij beoordeeld is als de bank met de beste dienstverlening als het gaat over filantropie.

Ik ben er trots op dat we niet alleen luisteren naar de geldgever maar ook naar het goede doel. Onze inzet gaat verder dan alleen advisering. Ik geloof er oprecht in dat wij als bank de verantwoordelijkheid hebben om bij te dragen aan de ontwikkeling van de filantropische en maatschappelijke sector. Zo kunnen we gezamenlijk impact maken in onze samenleving. Dit onderzoeksrapport draagt daar zeker aan bij.

ABN AMRO MeesPierson

Marianne Verhaar-Strijbos
Directeur Filantropie Advies

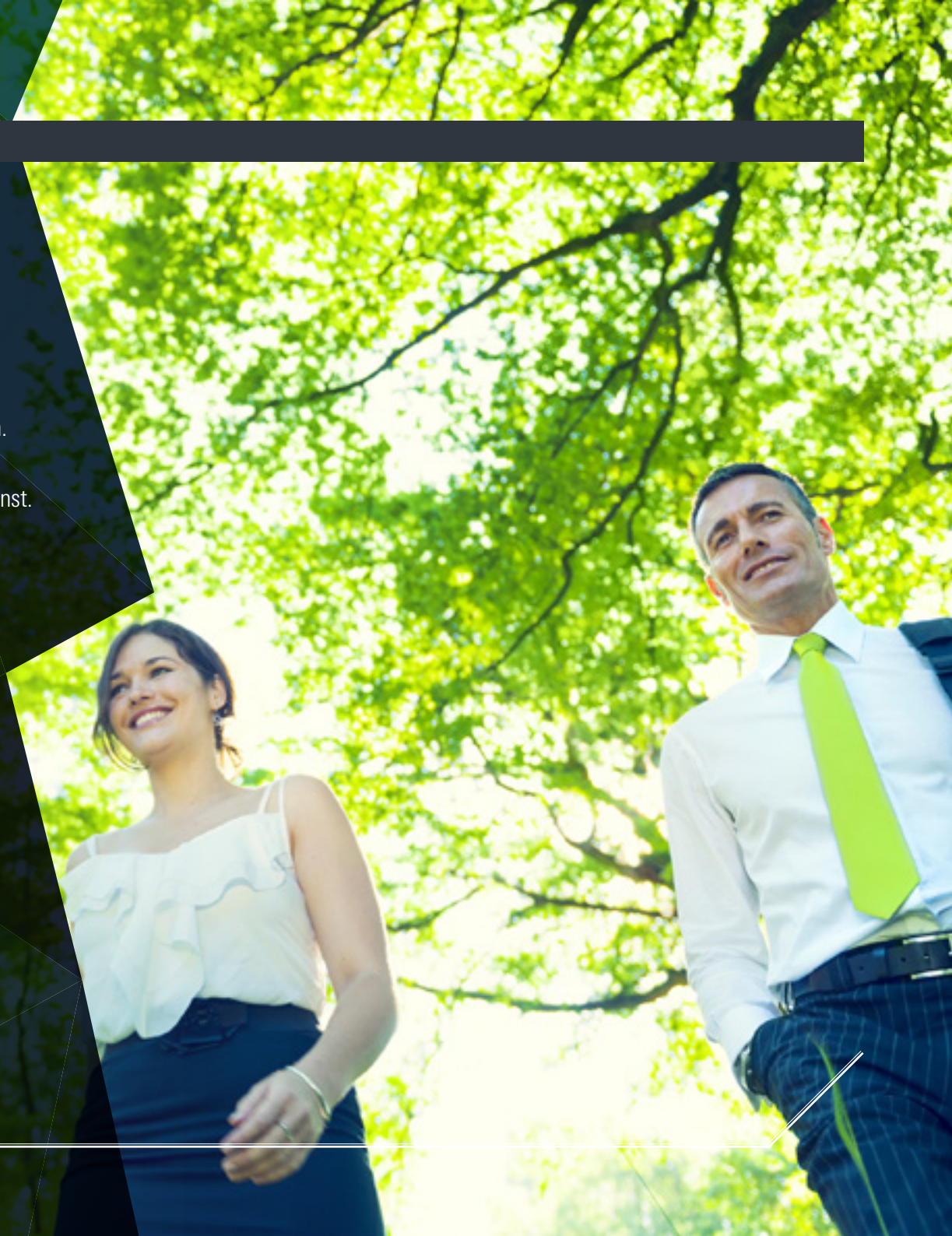
Inhoudsopgave

VOORWOORD	PAGINA 3
SAMENVATTING	PAGINA 6
INTERVIEWS	PAGINA 12
ENQUÊTE ONDER VERMOGENDE PARTICULIEREN	PAGINA 15
PERSOONLIJKE EN FINANCIËLE KENMERKEN	PAGINA 16
GEEFGEDRAG	PAGINA 18
DUURZAAM BELEGGEN EN IMPACT INVESTMENT	PAGINA 23
INVESTEREN EN DONEREN IN PERSPECTIEF	PAGINA 26
PERSOONLIJKE EN FINANCIËLE KENMERKEN FRANSE VERMOGENDEN	PAGINA 27
GEEFGEDRAG	PAGINA 28
DUURZAAM BELEGGEN EN IMPACT INVESTMENT	PAGINA 30



Samenvatting

In dit rapport kijken we zowel naar het geefgedrag als de maatschappelijke investeringen van vermogende relaties van ABN AMRO MeesPierson. We onderscheiden drie groepen op basis van de belangrijkste bron van het vermogen. Erfgenamen (31%) hebben hun vermogen vooral verkregen uit familievermogen, ondernemers (31%) uit hun eigen bedrijf, werknemers (25%) uit arbeid in loondienst.



1. De nieuwe gever

Van oudsher wordt filantropie vaak geassocieerd met het geven door erfgenamen. Uit ons onderzoek blijkt echter dat de 'actieve gever' vooral ondernemer of werknemer is. Werknemers en ondernemers schonken een hoger bedrag aan goede doelen dan erfgenamen. Werknemers schonken gemiddeld 12.992 euro, ondernemers 10.349 euro en erfgenamen 2.802 euro over het jaar 2015. Ook als percentage van het inkomen gaven werknemers het meest en erfgenamen het minst. Werknemers gaven het hoogste percentage van hun vermogen (0,5%), terwijl erfgenamen 0,1% van hun vermogen schonken.

Werknemers, die het meeste schonken, deden dit vooral aan noodhulp en armoedebestrijding in binnen- en buitenland. Erfgenamen en ondernemers gaven vooral aan gezondheidszorg en welzijn. Veel erfgenamen zetten hun geld maatschappelijk in via duurzame beleggingen. Dit stelt hen in staat bij te dragen aan de samenleving met behoud van hun vermogen.



Wie is de meest actieve gever?

(gemiddelde schenking 2015)

werknemer: 12.992 euro

ondernemer: 10.349 euro

erfgenaam: 2.802 euro

2. Giftenaftrek

Er is recent veel aandacht voor de fiscale vrijstelling van schenkingen aan goede doelen. Uit ons onderzoek blijkt dat 41% van de vermogende relaties gebruik maakt van giftenaftrek. Van deze relaties geeft 40% aan dat zij hun donaties zouden verlagen indien giften niet meer kunnen worden afgetrokken van de belasting. Voor mannen is dit effect sterker dan voor vrouwen, aangezien 47% van de mannen aangeeft donaties te zullen verlagen, vergeleken met 30% van de vrouwen. Relaties die veel doneerden aan natuur en milieu, dierenwelzijn en kunst en cultuur geven vaker aan om hun donaties te zullen verlagen bij het wegvallen van de giftenaftrek. Bij kunst en cultuur zou dit kunnen komen door het feit dat giften aan dit thema in aanmerking komen voor extra fiscale voordelen vergeleken met donaties aan andere thema's.

Werknemers maken minder gebruik van giftenaftrek dan erfgenamen en ondernemers, maar werknemers zijn wel de groep die giften vaker zouden verlagen indien de giftenaftrek wegvalt.

Verlagen schenkingen bij wegvallen van de giftenaftrek

(41 % gebruikt de giftenaftrek)

mannen: 47%

vrouwen: 30%



3. Ergernissen over goede doelen

Hoewel vermogende particulieren ruim schenken, heeft 90% ook ergernissen over goede doelen. De belangrijkste ergernis is het groot aantal ongevraagde verzoeken om extra donaties. Voor vrouwen is deze ergernis nog groter dan voor mannen. Uit ons rapport uit 2014 bleek dat ongevraagde verzoeken om extra donaties ook al de grootste ergernis onder vermogende relaties. Goede doelen zijn er in de afgelopen twee jaar dus niet in geslaagd deze ergernis weg te nemen bij hun donateurs. De tweede en derde ergernis over goede doelen zijn de hoogte van het salaris van de directeur en het idee dat er te veel blijft hangen aan de strijkstok. Maar liefst 55% van de respondenten geeft aan een donatie al eens te hebben stopgezet vanwege een ergernis en 25% heeft dit zelfs meermaals gedaan.

Ondernemers hebben donaties het vaakst stopgezet vanwege een ergernis. Voor hen is het vooral ergerlijk dat er te veel aan de strijkstok blijft hangen, terwijl erfgenamen en werknemers zich vooral ergeren aan ongevraagde verzoeken om extra donaties.



**Meerdere malen
donatie gestopt**
1x donatie gestopt: **55%**
meerdere malen: **25%**

4. Belemmeringen bij het schenken

Ongeveer één op de zes relaties geeft aan dat zij niet weten welke goede doelen te vertrouwen zijn. Bovendien geeft nog eens 14% aan dat zij niet weten hoe ze goede doelen inhoudelijk kunnen beoordelen. Het beoordelen van goede doelen is dan ook het belangrijkste punt waarover vermogende relaties graag professioneel advies zouden krijgen.

5. Filantropische activiteiten

Een grote meerderheid van 85% schenkt aan goede doelen via losse donaties. Daarnaast geeft 47% via een periodieke schenking die is vastgelegd voor minimaal vijf jaar. Het vastleggen van een periodieke schenking maakt het mogelijk de giften af te trekken van de belasting. Daarnaast zijn vermogende relaties vaak actief als vrijwilliger. Verder heeft 2% van de relaties een eigen ANBI stichting en nog eens 14% zit in het bestuur van een ANBI stichting.



**Hoe schenkt
men gemiddeld?**
losse donaties **85%**
periodiek: **47%**
via ANBI stichting: **2%**

6. Duurzaam beleggen en impact investment

Naast donaties aan goede doelen zetten vermogende relaties hun geld ook in voor de samenleving via duurzame investeringen. Maar liefst 48% van de relaties belegt al duurzaam en voor vrouwen is dit zelfs 68%. Ruim de helft van de relaties belegt meer dan 20% van de portefeuille op duurzame wijze en 6% heeft een volledig duurzame portefeuille.

Een nieuwe categorie beleggingen is 'impact investment', waarbij er naast financieel rendement ook gestreefd wordt naar sociaal rendement. Het verschil met duurzaam beleggen is dat bij 'impact investment' het sociaal rendement expliciet meetbaar is en de focus veelal is op investeringen in kleinere ondernemingen of speciaal opgerichte beleggingsfondsen in plaats van op investeringen in grote beursgenoteerde ondernemingen. Uit ons onderzoek blijkt dat reeds 4% van de relaties belegt in deze jonge beleggingscategorie. Daarnaast geeft nog eens 39% aan interesse te hebben in 'impact investment'. Er is de meeste interesse in 'impact investment' met een focus op CO2-reductie. Wel leeft het idee dat impact investeringen risicovol zijn, want 81% verwacht dat het risico van impact investeringen gelijk is aan of groter is dan dat van aandelenfondsen. Overigens, in de praktijk hoeft 'impact investment' niet zo risicovol te zijn als beleggers verwachten. De belangrijkste reden voor klanten om in 'impact investment' te investeren is het hebben van een positieve impact op de samenleving. Het behalen van financieel rendement op 'impact investments' is van ondergeschikt belang. Duurzaam beleggen en 'impact investment' zijn vooral populair bij erfgenamen. 56% van hen belegt duurzaam en al 6% belegt in 'impact investment'. Slechts een derde van de ondernemers belegt duurzaam en 2% van hen belegt in 'impact investment'. Bij werknemers en erfgenamen is 'impact investment' gericht op CO2-reductie het meest in trek, terwijl ondernemers de meeste interesse hebben in 'impact investment' gericht op het creëren van banen en het verkleinen van de afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen.

Impact Investment

(erfgenamen, ondernemers, werknemers)

werknemer: 4%

ondernemer: 2%

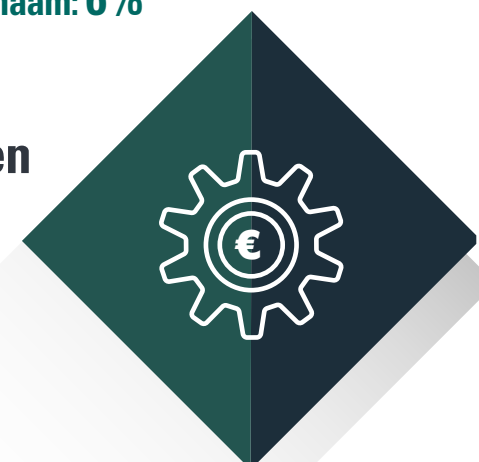
erfgenaam: 6%

Duurzaam beleggen

(mannen versus vrouwen)

bij de mannen: 48%

bij de vrouwen: 68%



7. Combineren advies over filantropie en duurzaam beleggen

De meeste banken en financiële instellingen hebben momenteel een aparte adviseur voor beleggingen en filantropie. Uit ons onderzoek blijkt dat één op de vijf deelnemers graag advies over deze twee zaken zou krijgen van dezelfde adviseur. 38% geeft aan liever een aparte adviseur te hebben voor filantropie en duurzaam beleggen.

Duurzaam investeren en doneren in perspectief – verschillen met Franse vermogenden

Nieuw in het rapport van 2016 is dat we ons onderzoek hebben uitgebreid naar Franse vermogenden, via Banque Neuflyze OBC (100% dochter van ABN AMRO Bank N.V.). We kunnen hierdoor het geef- en investeringsgedrag van Nederlandse vermogenden in perspectief plaatsen ten opzichte van Franse vermogende relaties.



Bankadvies

(Gecombineerd of apart)

ja, gecombineerd: 20%

nee, aparte adviseur: 38%

8. Donaties aan goede doelen

Franse relaties doneerden in 2015 13.544 euro aan goede doelen. In relatieve zin gaven de Fransen een hoger percentage van hun inkomen en vermogen aan het goede doel dan de Nederlanders. Dit komt vooral doordat er in Frankrijk een aantal zeer grote donaties werden gedaan, die het gemiddelde flink omhoog trekken. Fransen schonken beduidend meer aan religieuze organisaties dan Nederlanders, terwijl Nederlanders guller gaven aan noodhulp dan de Fransen. Gezondheidszorg en welzijn is in beide landen een belangrijk thema waaraan vermogenden doneren.

Franse vermogenden maken veel meer gebruik van giftenaftrek dan Nederlandse vermogenden. Dit zou kunnen komen doordat er in Frankrijk geen minimum donatie vereist is, terwijl dit in Nederland 1% van het bruto jaarinkomen is. Indien de giftenaftrek zou wegvallen, reageren Fransen en Nederlanders echter hetzelfde. Ongeveer één op de zes in beide landen geeft aan de giften aanzienlijk te zullen verlagen. Verder geeft 33% van de Fransen aan de donaties iets te verlagen, vergeleken met 26% van de Nederlanders.

Verlagen schenkingen bij wegvallen van de giftenaftrek

(Frankrijk versus Nederland)

Frankrijk: 33%

Nederland: 26%



9. Ergernissen over goede doelen

Nederlanders ergeren zich vaker aan goede doelen dan Fransen. In beide landen zijn ongevraagde verzoeken voor extra donaties de belangrijkste ergernis. Een groot verschil is dat Nederlanders zich daarnaast vaak ergeren aan te hoge directeurssalarissen, terwijl Fransen zich hier nauwelijks over opwinden. Fransen ergeren zich meer dan Nederlanders aan het feit dat het voor hen onduidelijk is waar hun geld naartoe gaat. In beide landen heeft meer dan de helft van de vermogenden donaties al eens stopgezet vanwege een ergernis.



Ergernissen

(Frankrijk versus Nederland)

Frankrijk: onduidelijk bestemming donatie
Nederland: directeursalaris

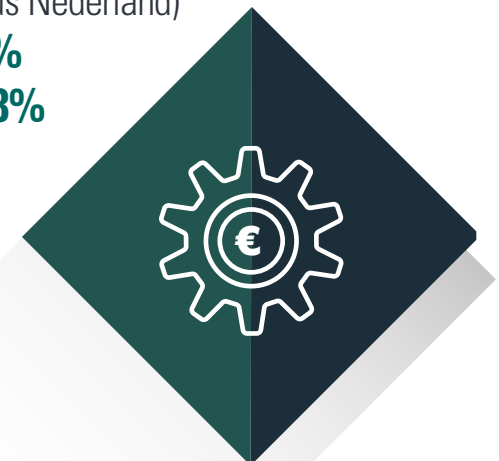
10. Duurzaam beleggen en impact investment

Nederlandse vermogenden beleggen veel vaker duurzaam dan Franse vermogenden. Bijna de helft van de Nederlanders belegt duurzaam, terwijl slechts één op de zes Fransen dit doet. Zowel onder Fransen als Nederlanders is er grote interesse in 'impact investment' en 7% van de Fransen belegt al in deze jonge beleggingscategorie, vergeleken met 4% van de Nederlanders. In Nederland is er de meeste interesse in 'impact investment' gericht op CO2-reductie en in Frankrijk is dit het verkleinen van de afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen en/of het creëren van banen. In beide landen is er daarnaast veel interesse voor 'impact investment' met een focus op een eerlijke verdeling van verdiensten in de keten. Het hebben van een sociale impact is voor zowel Fransen als Nederlanders de belangrijkste reden om wel in 'impact investment' te willen investeren en is daarbij belangrijker dan financieel rendement.

Duurzaam beleggen

(Frankrijk versus Nederland)

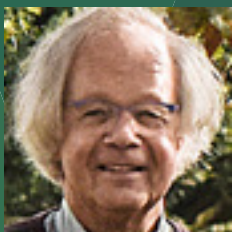
Frankrijk: 15%
Nederland: 48%



Impact Investment

(Frankrijk versus Nederland)

Frankrijk: 7%
Nederland: 4%



Erfgenaam Willem Bok

Willem Bok woont in Groningen en is zeer actief betrokken bij het behoud van de natuur. Hij heeft samen met zijn vrouw een eigen Fonds op Naam bij Natuurmonumenten en is duurzaam belegger. Zijn fonds richt zich op het onderhouden en ontwikkelen van het vijftig bunder Noordlaarderbos.

“Natuurbehoud is zowel een traditie binnen mijn familie als de familie van mijn vrouw. Mijn voorouders hadden een groot natuurpark in Orlando (Florida) onder beheer en de familie van mijn vrouw onderhield de Bosjes van Verweij. Het is belangrijk om aan een doel te schenken waar je hart sneller van gaat kloppen en voor mij is dit het ondersteunen van natuurbehoud.”

De heer Bok schenkt jaarlijks een bedrag aan dit Fonds op Naam, dat overigens niet zijn eigen naam draagt, noch die van zijn vrouw.

“Ik zie schenkingen als een investering. Het is niet zo dat wie betaalt bepaalt, maar goede doelen hebben wel een verantwoordelijkheid om goede informatie te geven aan hun donateurs. Beursgenoteerde bedrijven moeten ook uitleggen aan hun aandeelhouders wat met het geld gebeurt. Filantropie Advies heeft mij geholpen een brug te slaan naar Natuurmonumenten en ik zat direct met de juiste mensen aan tafel. Ik kende zelf wel de boswachters, maar bij structurele donaties heb je andere expertise nodig.”

Bok is twaalf jaar actief geweest als vrijwilliger. Hij heeft in Noord-Drente rondleidingen gegeven als natuurgids. Hij is daarnaast ook werkzaam geweest voor Humanitas.

Over vijf jaar hoopt hij dat het vijftig bunder Noordlaarderbos verder is ontwikkeld. Zijn investeringen zijn tot nu toe gebruikt voor het doen van grondig onderzoek naar de verschillende bodemsoorten. Deze kennis is essentieel bij het onderhoud en de ontwikkeling van het gebied. Ook hoopt hij dat het een mooi recreatiegebied blijft dat breed gedragen wordt door de lokale gemeenschap.

“Alleen dan zullen mensen goed zorgen voor dit mooie landschap en zich wellicht actief inzetten als vrijwilliger of donateur.”





Werknemer Maurits Schouten

Maurits Schouten was bankier bij onder andere Barclays Capital en Credit Suisse. Sinds acht jaar is hij actief als investeerder en filantroop. Via deelname aan een project van Pilotlight, een organisatie die mensen uit het bedrijfsleven en goede doelen bij elkaar brengt, is hij heel anders gaan nadenken over filantropie:

“Als je eenmaal ziet hoe goede doelen functioneren, dan ga je er anders naar kijken. Ik ben veel dieper gaan nadenken over hoe de industrie werkt. Een goede organisatie is daarbij essentieel. Vroeger wilde ik dat elke gedoneerde euro direct bij het einddoel terecht kwam en niet opging aan overhead. Een goed bedrijf heeft echter goede mensen en voorzieningen nodig. Als ik 10.000 euro spendeer aan een effectieve campagne voor een goed doel en daarmee 100.000 euro ophaal, kan er tien keer meer worden bereikt met het geld.”

Maurits Schouten is zich steeds meer gaan bezighouden met het helpen van sociale ondernemingen. Dat zijn ondernemingen die niet alleen gericht zijn op het maken van winst, maar ook een maatschappelijk doel nastreven. Hij is lid van Ashoka, een mooi voorbeeld van het financieel ondersteunen van sociale ondernemers. Dit doet hij zowel via het geven van leningen als in de vorm van aandelenkapitaal.

“Investeren en doneren zijn voor de meeste mensen nog gescheiden werelden. Ik denk echter over mijn portefeuille op een holistische wijze na. Sociale investeringen die meestal risicovoller zijn en een lager rendement opleveren zijn een mooie tussenvorm van filantropie en investeren. Een groot voordeel van een investering in een sociale onderneming is dat deze gericht is op het onafhankelijk maken van de onderneming. Er is een duidelijke focus op sustainability.”

Ashoka is een internationale organisatie die ook actief is in Nederland. Zij hebben als missie om changemakers te ondersteunen bij het oplossen van maatschappelijke problemen. De heer Schouten zet naast financiële middelen ook zijn kennis en tijd in om sociaal ondernemerschap tot een succes te maken en neemt soms plaats in het bestuur.

Schouten woont al 25 jaar in Engeland.

“In Engeland zijn er fiscale voorzieningen die het aantrekkelijk maken om te investeren in opkomende bedrijven, waaronder sociale ondernemingen. De overheid kan een grote rol spelen om sociaal ondernemerschap te stimuleren. In Nederland kan de overheid op dit terrein nog een flinke slag maken.”



Ondernemer Albert Verlinde

Albert Verlinde is oprichter van het Nationaal Theater Fonds (NTF). Het doel van dit fonds is om theater in de regio bereikbaar te houden voor een breed publiek.

“Het is belangrijk dat kinderen al op jonge leeftijd in contact kunnen komen met cultuur via het theater in hun buurt. Het maakt niet uit of ze Sesamstraat zien of de gebroeders Jussen. Waar het om gaat is dat aanbod in stand wordt gehouden binnen lokale gemeenschappen.”

Het Nationaal Theater Fonds werkt als een garantiefonds. Gezelschappen die een grote productie willen maken, met dus veel risico, kunnen aankloppen bij het fonds voor een garantie. Hierbij is het belangrijk dat het gezelschap in eerste instantie zelf financiering binnen brengt. Het resterende risico kan dan worden afgedekt via het Nationaal Theater Fonds.

“Het fonds werkt als een buffer om voorstellingen mogelijk te maken die er anders niet zouden zijn. Het fonds bemoeit zich niet met de inhoud van de voorstellingen. Belangrijk is dat het voorstellingen betreft die aansluiten bij wat mensen graag willen zien en die voor langere perioden langs diverse theaters op tournee gaat. Voorstellingen waarvoor het fonds garant stond waren bijvoorbeeld “De Tweeling”, “Heerlijk duurt het langst” en “De terugkeer van Hans en Grietje”.

Voor grootschalige voorstellingen is het Nationaal Theater Fonds vaak een belangrijk steuntje in de rug. Mocht een voorstelling de garantie toch niet nodig hebben, dan blijft het geld in het fonds en kan dit voor een andere voorstelling gebruikt worden.

Verlinde werkt samen met verschillende partijen in de sector om zo een groot draagvlak te creëren. Samen met het Prins Bernhard Cultuurfonds en de Bankgiroloterij organiseert het NTF bijvoorbeeld de Theaterweekenden. Tijdens de laatste editie trok dit weekend 100.000 bezoekers waarvan twee derde nog nooit eerder in het theater geweest was. In het nieuwe tv programma, RTL Live, dat Verlinde gaat maken, zal hij ook aandacht besteden aan culturele doelen om een groot publiek te bereiken.

“Iedereen is een filantroop, niet alleen grote gevers, maar ook mensen die 50 cent in een collectebus stoppen.”

Enquête onder vermogende particulieren

In samenwerking met onderzoeksbureau Flycatcher heeft ABN AMRO MeesPierson een vragenlijst uitgezet onder 4.968 private banking relaties in juni 2016. Aan het onderzoek hebben 690 vermogende relaties deelgenomen, wat neerkomt op een responsepercentage van 13,9%. De vragenlijst gaat in op het geefgedrag van de respondenten en hun maatschappelijke betrokkenheid via beleggingen.

PERSOONLIJKE EN FINANCIËLE KENMERKEN

pagina 16

GEEFGEDRAG

pagina 18

DUURZAAM BELEGGEN EN IMPACT INVESTMENT

pagina 23



Persoonlijke en financiële kenmerken

Persoonlijke gegevens

Van de 690 vermogenden die de vragenlijst hebben ingevuld is 63% man en 37% vrouw, met een gemiddelde leeftijd van 63 jaar. Slechts 11% van de vermogenden in de steekproef is jonger dan 50 jaar en 43% is met pensioen. 60% van de deelnemers is getrouwd en 72% heeft kinderen. De vermogende relaties zijn gemiddeld hoog opgeleid: 46% heeft een universitair diploma en 23% een HBO diploma.

De Universiteit Maastricht heeft het onderzoek uitgevoerd en geconstateerd dat de steekproef representatief is voor ABN AMRO MeesPierson.

Herkomst van het vermogen

We onderscheiden in dit rapport drie groepen van vermogende relaties op basis van de herkomst van het vermogen.

Bijna een derde (31%) van de vermogende particulieren geeft aan dat inkomen uit eigen bedrijf de belangrijkste bron van het vermogen is. We noemen deze groep "Ondernemers" in dit rapport. Bijna een derde (31%) geeft aan dat een erfenis of familievermogen de belangrijkste bron is en deze groep noemen wij "Erfgenamen". Daarnaast heeft een kwart (25%) het vermogen hoofdzakelijk verdiend door te werken in loondienst, de groep die wij "Werknemers" noemen. De resterende groep geeft aan het vermogen vooral te hebben verdiend door onroerend goed (5%) of een andere bron (8%). Deze groep zullen wij niet apart analyseren in dit rapport.

HERKOMST VAN HET VERMOGEN

Inkomen uit eigen bedrijf	31%	"Ondernemers"
Erfenis of familievermogen	31%	"Erfgenamen"
Inkomen uit loondienst	25%	"Werknemers"
Onroerend goed	5%	*
Anders	8%	*

Erfgenamen zijn vaker vrouw (50%) dan werknemers (34%) en ondernemers (23%). De gemiddelde leeftijd is voor alle groepen ongeveer gelijk en ligt net boven 60 jaar. Van de ondernemers is een kleiner percentage (37%) met pensioen, vergeleken met 43% van de erfgenamen en 48% van de werknemers. Werknemers zijn het hoogst opgeleid. 56% van hen heeft een universitair diploma, vergeleken met 39% van de ondernemers en 49% van de erfgenamen.

Omvang van het vermogen en inkomen

Het gemiddeld vermogen van deelnemers aan het onderzoek is ongeveer 3 miljoen euro.

Ondernemers hebben het grootste vermogen: 20% heeft een vermogen boven 5 miljoen euro, vergeleken met 6% van de erfgenamen en 8% van de werknemers. Slechts 13% van de ondernemers heeft een vermogen onder de 1 miljoen, vergeleken met 30% van de erfgenamen en 34% van de werknemers.

In tegenstelling tot hun vermogen is het inkomen van de vermogende particulieren niet noodzakelijkerwijs hoog. Het gemiddelde inkomen is 137.815 euro, maar er zijn grote verschillen tussen de relaties.

Kwaliteit van het bestaan

Gemiddeld zijn de vermogende particulieren met een rapportcijfer van 8,1 tevreden met hun leven. De tevredenheid is ten opzichte van 2014 licht gestegen, want toen waardeerden de vermogenden uit ons onderzoek hun leven met een 8,0. De gezondheid waardeerden vermogenden in 2016 gemiddeld met een 7,8 en dit was een 7,7 in 2014.

Ondernemers geven met een 8,3 aan het meest tevreden te zijn met hun leven, vergeleken met een 8,2 voor werknemers en een 8 voor erfgenamen. Ook de gezondheid is met een 8 het hoogste voor ondernemers.

VERMOGEN (IN %)

Minder dan 1 miljoen euro	26%
1-2 miljoen euro	34%
2-3 miljoen euro	16%
3-5 miljoen euro	12%
5-10 miljoen euro	7%
10-25 miljoen euro	4%
Meer dan 25 miljoen euro	1%
Geschat gemiddelde	3.077.011

Als gevolg van afronding telt deze tabel niet op tot 100%. Dit kan bij andere tabellen ook het geval zijn.

BRUTO JAARINKOMEN VAN HET GEZIN (IN %)

Minder dan 20.000 euro	5%
20.000 - 49.999 euro	14%
50.000 - 99.999 euro	35%
100.000 - 149.999 euro	20%
150.000 - 199.999 euro	13%
200.000 - 499.999 euro	11%
500.000 - 999.999 euro	1%
Geschat gemiddelde	137.815

PERSOONLIJKE EN FINANCIËLE KENMERKEN VAN ERFGENAMEN, ONDERNEMERS EN WERKNEMERS

	Erfgenamen (31%)	Ondernemers (31%)	Werknemers (25%)
Vrouwen	50%	23%	34%
Leeftijd	63	61	63
Pensioen	43%	37%	48%
Vermogen minder dan 1 miljoen	30%	13%	34%
1-5 miljoen vermogen	64%	67%	58%
Meer dan 5 miljoen vermogen	6%	20%	8%
Universitair diploma	49%	39%	56%
Tevredenheid met leven	8,0	8,3	8,2
Tevredenheid met gezondheid	7,5	8,0	7,9

Geefgedrag

De nieuwe gever

Werknemers schonken het grootste bedrag aan het goede doel (12.992 euro), gevolgd door de ondernemers (10.349 euro). Erfgenamen schonken een significant kleiner bedrag van 2.802 euro in 2015. Ook als percentage van het inkomen gaven werknemers het meest en erfgenamen het minst. Werknemers gaven het hoogste percentage van hun vermogen (0,5%), terwijl erfgenamen 0,1% van hun vermogen schonken. De “actieve gever” bestaat dus vooral uit een nieuwe generatie van werkende vermogenden en minder uit familievermogen.

Het is opvallend dat de top 3 van thema's waaraan het meest werd gedoneerd hetzelfde is voor erfgenamen en ondernemers. Doelen in de gezondheidszorg en welzijn ontvingen de grootste donaties van deze twee groepen, gevolgd door kunst en cultuur en religieuze organisaties. Voor werknemers ziet de top 3 er volledig anders uit. Zij schonken het meest aan noodhulp, armoedebestrijding in het buitenland en armoedebestrijding in Nederland.

GEVERSPROFIEL VAN ERFGENAMEN, ONDERNEMERS EN WERKNEMERS

	Erfgenamen (31%)	Ondernemers (31%)	Werknemers (25%)
Totale gift in euro's	2.802	10.349	12.992
Donaties als percentage van het inkomen	3,1%	7,5%	7,2%
Donaties als percentage van het vermogen	0,1%	0,3%	0,5%
Belangrijkste thema	Gezondheidszorg en welzijn	Gezondheidszorg en welzijn	Noodhulp
Periodieke schenkingen	52%	44%	51%
Eigen ANBI stichting	3%	2%	1%
Bestuur ANBI stichting	16%	18%	13%
Vrijwilliger	43%	44%	35%
Gebruik giftenaftrek	43%	42%	36%
Giften aanzienlijk verlagen bij wegvallen giftenaftrek	11%	13%	24%
Belangrijkste ergenis goede doelen	Ongevraagde verzoeken extra donaties	Er blijft te veel aan de strijkstok hangen	Ongevraagde verzoeken extra donaties

TOP 3 GIFTEN**VAN ERFGENAMEN, ONDERNEMERS EN WERKNEMERS****Erfgenamen - totale giften 2.802 euro**

Gezondheidszorg en welzijn	709
Kunst en cultuur	691
Religieuze organisaties	364

Ondernemers - totale giften 10.349 euro

Gezondheidszorg en welzijn	3.412
Kunst en cultuur	1.922
Religieuze organisaties	1.058

Werknemers - totale giften 12.992 euro

Noodhulp	5.503
Armoedebestrijding in buitenland	1.840
Armoedebestrijding in Nederland	1.447

De verdeling tussen donaties aan verschillende thema's is anders voor mannen dan voor vrouwen. Vrouwen gaven aanzienlijk meer aan gezondheidszorg en welzijn dan mannen: 2.920 euro vergeleken met 949 euro. Mannen gaven echter veel meer aan noodhulp: 2.219 euro vergeleken met 131 euro voor vrouwen. Opvallend is verder dat vrouwen bijna niets schonken aan onderwijs en onderzoek (64 euro), terwijl mannen 790 euro gaven voor deze doeleinden.

TOTALE DONATIES PER THEMA

	Gemiddeld bedrag	Man	Vrouw
Gezondheidszorg en welzijn	1.594	949	2.920
Noodhulp	1.483	2.219	131
Kunst en cultuur	1.193	1.144	1.283
Armoedebestrijding in buitenland	872	1.133	366
Religieuze organisaties	622	737	425
Onderwijs en onderzoek	528	790	64
Armoedebestrijding in Nederland	422	641	20
Natuur en milieu	408	441	346
Overige doelen	259	356	92
Democratie en mensenrechten	224	286	112
Dierenwelzijn	181	141	257
Sport en recreatie	130	186	36
Donaties als % van het inkomen	5,7%	5,8%	6,1%
Donaties als % van het vermogen	0,3%	0,2%	0,3%

Filantropische activiteiten

Losse donaties waren de belangrijkste manier waarop vermogende particulieren filantropisch actief waren in 2015. Maar liefst 85% gaf losse donaties. Bovendien maakte een grote groep van 47% gebruik van periodieke schenkingen, herhaalde donaties die zij hadden vastgelegd voor minimaal vijf jaar. 3% van de relaties heeft een Fonds op Naam, wat inhoudt dat zij

binnen een bestaande maatschappelijke organisatie een specifiek doel ondersteunen. 84% van de vermogende particulieren heeft een testament. Van deze groep geeft 24% aan dat zij geld of goederen nalaten aan een goed doel. Zij hebben vastgelegd in het testament gemiddeld 28% van hun vermogen aan goede doelen te zullen nalaten.

41% van de vermogende particulieren is actief als vrijwilliger. Vrouwen zijn vaker vrijwilliger: 50% ten opzichte van 35% bij de mannen.

Een groep van 2% van de relaties heeft een eigen ANBI stichting, 14% is bestuurder bij een ANBI stichting en 2% werkt op een andere wijze voor een ANBI. Mannen zijn vaker bestuurder van een ANBI stichting dan vrouwen: 17% vergeleken met 10%.

Ondernemers gedragen zich ook in hun filantropische activiteiten ondernemend. 18% van hen is bestuurder van een ANBI stichting en 2% heeft een eigen ANBI stichting. Daarnaast is nog eens 44% van de ondernemers vrijwilliger, wat het hoogste percentage is van de drie groepen.

FILANTROPISCHE ACTIVITEITEN

	Totaal	Man	Vrouw
Losse donaties	85%	84%	86%
Periodieke schenkingen	47%	46%	49%
Fonds op Naam	3%	4%	1%
Eigen ANBI stichting	2%	2%	3%
Bestuur ANBI stichting	14%	17%	10%
Werkend bij ANBI	2%	3%	2%
Actief als vrijwilliger	41%	35%	50%
Politiek actief	4%	5%	2%
Anders actief	7%	6%	8%
Niet actief	4%	4%	4%

Giftenaftrek

De giftenaftrek staat recentelijk ter discussie. In dit rapport gaan wij daarom in op het gebruik van de giftenaftrek onder vermogenden en kijken wij naar het eventuele effect van het afschaffen van de giftenaftrek op het geefgedrag van de relaties.

De giftenaftrek wordt gebruikt door 41% van de relaties. De reden dat anderen de giftenaftrek niet gebruiken is vooral omdat zij denken dat ze de minimum drempel (een schenking van 1% van het bruto jaarinkomen) niet halen (41%). Giftenaftrek is ook mogelijk via een periodieke schenking van minimaal vijf jaar. In dit geval

kan de gift ook worden afgetrokken van de belasting bij een schenking van minder dan 1% van het bruto jaarinkomen. De maximale aftrek ligt op 10% van het bruto jaarinkomen.

GIFTENAFTREK**Heeft u (of gaat u) uw giften uit 2015 aftrekken in uw belastingaangifte?**

Ja	41%
Nee, ik haal de drempel niet	41%
Nee, ik vind het niet nodig	11%
Nee, ik ken de regeling niet	7%

Er zijn grote verschillen in de donaties van relaties die wel gebruik maken van giftenaftrek en zij die dit niet doen. De relaties die wel gebruik maken van de giftenaftrek schonken gemiddeld 13.729 euro in 2015 en dit is 3.973 euro voor relaties die geen gebruik maken van de giftenaftrek. Met name voor schenkingen aan religieuze organisaties is er een groot verschil tussen relaties die wel en geen giftenaftrek gebruiken. Vermogende particulieren die dit wel doen, schonken gemiddeld 1.354 euro aan religieuze organisaties, vergeleken met 127 euro voor relaties die geen giftenaftrek gebruiken.

Ook voor schenkingen aan onderwijs en onderzoek zijn er grote verschillen. Vermogenden die wel gebruik maken van de giftenaftrek schonken gemiddeld 1.196 euro aan dit thema, terwijl vermogenden die giften niet aftrekken slechts 94 euro schonken aan onderwijs en onderzoek. Voor kunst en cultuur is dit verschil ook groot: 2.690 euro voor relaties die wel giftenaftrek gebruiken en 204 euro voor hen die dit niet doen.

**GESCHONKEN BEDRAGEN DOOR VERMOGENDEN
DIE WEL EN GEEN GIFTENAFTREK GEBRUIKEN**

	Wel giftenaftrek	Geen giftenaftrek
Religieuze organisaties	1.354	127
Gezondheidszorg en welzijn	2.705	782
Armoedebestrijding in buitenland	989	797
Armoedebestrijding in Nederland	162	597
Noodhulp	2.557	765
Democratie en mensenrechten	360	134
Natuur en milieu	606	276
Dierenwelzijn	365	54
Onderwijs en onderzoek	1.196	94
Kunst en cultuur	2.690	204
Sport en recreatie	185	93
Overige doelen	560	51
Totaal	13.729	3.973

Reactie op het eventueel wegvallen van de giftenaftrek

Indien de giftenaftrek zou wegvallen, dan geeft 25% aan hun donaties iets te verlagen en 15% zou donaties zelfs aanzienlijk verlagen. Het effect van het wegvallen van de giftenaftrek is overigens sterker voor mannen dan voor vrouwen: 18% van de mannen geeft aan hun giften aanzienlijk te zullen verlagen, terwijl slechts 10% van de vrouwen dit aangeeft.

Met name voor gezondheidszorg en welzijn zijn er grote verschillen. Relaties die hun giften niet zouden verlagen schonken 3.893 euro aan dit thema, terwijl zij die hun giften wel zouden verlagen slechts 1.105 euro doneerden aan gezondheidszorg en welzijn. Ook bij noodhulp is er een aanzienlijk verschil: 4.118 euro donaties voor vermogenden die de giften niet zouden verminderen, vergeleken met 318 euro voor zij die de giften wel zouden verminderen.

Het tegenovergestelde zien we voor donaties aan natuur en milieu, dierenwelzijn en kunst en cultuur. Relaties die veel doneerden aan deze thema's geven juist vaker aan om hun donaties te zullen verlagen bij het wegvallen van de giftenaftrek. Voor donaties aan kunst en cultuur is dit ook begrijpelijk, aangezien deze donaties in extra mate in aanmerking komen voor fiscale voordelen.

Reactie op het eventueel wegvallen van de giftenaftrek

Als uw huishouden donaties aan goede doelen niet meer van de inkomstenbelasting zou kunnen aftrekken, zou u uw donaties dan verlagen, verhogen, of hetzelfde laten?

	Totaal	Man	Vrouw
Hetzelfde laten	56%	51%	66%
Iets verlagen	25%	29%	20%
Aanzienlijk verlagen	15%	18%	10%
Iets verhogen	3%	2%	3%
Aanzienlijk verhogen	0%*	0%	1%

* Vanwege afronding is dit 0%, maar zonder afronding zou dit percentage net beneden 0,5% uitkomen

We zien dat de grootste schenkers het minst vaak hun donaties zouden verlagen indien de giftenaftrek weg zou vallen. Relaties die hun giften zouden verlagen schonken in 2015 een bedrag van 11.592 euro, terwijl relaties die hun giften niet zouden verlagen 15.355 euro doneerden. Daarentegen zijn het de relaties met de grootste vermogens die juist vaker hun giften zouden verlagen. 30% van de huishoudens met een vermogen onder 1 miljoen geeft aan hun giften te verlagen en dit is 45% bij huishoudens met meer dan 5 miljoen euro. Dit geeft aan dat er een groot verschil is tussen het gedrag van relaties met de grootste donaties en het gedrag van relaties met de grootste vermogens.

GESCHONKEN BEDRAGEN DOOR VERMOGENDEN DIE HUN GIFTEN WEL VERLAGEN ALS GIFTENAFTREK WEGVALT EN ZIJ DIE DIT NIET DOEN

	Giften WEL verlagen als giftenaftrek wegvalt	Giften NIET verlagen als giftenaftrek wegvalt
Religieuze organisaties	1.848	1.033
Gezondheidszorg en welzijn	1.105	3.893
Armoedebestrijding in buitenland	934	1.028
Armoedebestrijding in Nederland	108	199
Noodhulp	318	4.118
Democratie en mensenrechten	79	556
Natuur en milieu	1.076	273
Dierenwelzijn	714	116
Onderwijs en onderzoek	447	1.721
Kunst en cultuur	3.799	1.961
Sport en recreatie	259	136
Overige doelen	906	322
Totaal	11.592	15.355

We zien dat 36% van de werknemers gebruik maakt van de giftenaftrek, dit is minder dan voor erfgenamen (43%) en ondernemers (42%). Echter, indien de giftenaftrek zou wegvallen, zijn het juist de werknemers die hun donaties aanzienlijk zouden verlagen (24%), vergeleken met 11% van de erfgenamen en 13% van de ondernemers.

Ergernissen over goede doelen

Hoewel vermogende particulieren ruim schenken, heeft 90% ook ergernissen over goede doelen. De belangrijkste ergernis is het groot aantal ongevraagde verzoeken om extra donaties (27%). In ons rapport uit 2014 bleek dit ook al de grootste ergernis te zijn. Kennelijk hebben goede doelen deze ergernis dus niet kunnen weghalen bij vermogende relaties in de afgelopen twee jaar.

Andere belangrijke ergernissen zijn hoge directeurssalarissen (20%) en het idee dat er te veel aan de strijkstok blijft hangen (19%). Ook deze ergernissen sluiten aan bij recente discussies over de hoogte van salarissen binnen de top van goededoelenorganisaties. Daarentegen zijn amateurisme en slechte communicatie weinig genoemde ergernissen.

Ergernissen hebben een effect op de donaties aan goede doelen. Maar liefst 55% van de relaties heeft een donatie al eens stopgezet vanwege een ergernis en 25% heeft dit zelfs meermaals gedaan.

Ongevraagde verzoeken om extra donaties is een belangrijke ergernis voor alle vermogenden, maar voor erfgenamen is dit in het bijzonder het geval. Voor 35% van hen zijn ongevraagde verzoeken om extra donaties de grootste ergernis, vergeleken met 23% van de erfgenamen en 23% van de werknemers.

Voor ondernemers is de belangrijkste ergernis dat er te veel aan de strijkstok blijft hangen. Interessant is dat alle groepen zich ongeveer evenveel ergeren aan te hoge directeursalarissen: 20% voor erfgenamen, 19% voor werknemers en 20% voor ondernemers.

46% van de vermogende Nederlanders geeft aan belemmeringen te ervaren bij het schenken aan goede doelen. De belangrijkste belemmeringen zijn dat relaties niet weten welke goede doelen te vertrouwen zijn (16%), ze goede doelen moeilijk inhoudelijk kunnen beoordelen (14%) en dat er zoveel goede doelen zijn dat zij niet weten waar te beginnen (11%). Het beoordelen van goede doelen is dan ook het belangrijkste punt waarover vermogende relaties graag professioneel advies zouden krijgen.

ERGERNISSEN OVER GOEDE DOELEN

Ongevraagde verzoeken om extra donaties	27%
Hoge directeurssalarissen	20%
Er blijft te veel aan de strijkstok hangen	19%
Onduidelijk waar je geld naartoe gaat	14%
Ik erger me niet aan goede doelen	10%
Anders	6%
Amateurisme	2%
Slechte communicatie	1%

DONATIES STOPGEZET VANWEGE ERGERNIS

Ja, meermaals	25%
Ja, één keer	30%
Nee	44%

TOP 5 BELEMMERINGEN BIJ HET SCHENKEN

Ik weet niet welke goede doelen te vertrouwen zijn	16%
Ik weet niet hoe ik goede doelen inhoudelijk kan beoordelen	14%
Er zijn zoveel goede doelen, ik weet niet waar ik moet beginnen	11%
Ik wil anoniem blijven en daarom niet direct contact opnemen met goede doelen	10%
Ik weet niet hoe ik goede doelen financieel kan beoordelen	9%

Duurzaam beleggen en impact investment

Naast filantropie kunnen relaties hun geld ook inzetten voor de maatschappij via duurzame beleggingen en 'impact investment'.

Duurzaam beleggen

92% van de vermogende particulieren heeft een beleggingsportefeuille en slechts 8% spaart alleen. Een ruim percentage van 48% van de relaties met een beleggingsportefeuille belegt duurzaam. Het totaal duurzaam belegd bedrag binnen ABN AMRO is aanzienlijk gegroeid over de laatste paar jaar, van 4,6 miljard in 2013 naar 6,4 miljard in 2015. Ook in Nederland was er een stijging in het totaal duurzaam belegd vermogen van 3,1 miljard in 2014 naar 3,7 miljard in 2015.

De groei in duurzaam beleggen wordt aangevoerd door vrouwen. Maar liefst 68% van de vrouwen belegt duurzaam, vergeleken met 37% van de mannen.

DUURZAAM BELEGGEN

Cijfers voor de 92% van de relaties met een beleggingsportefeuille

	Totaal	Mannen	Vrouwen
Ja	48%	37%	68%
Nee	52%	63%	32%

Voor bijna de helft van de vermogenden (45%) maken duurzame beleggingen minder dan 20% uit van de totale portefeuille. Echter, 55% belegt meer dan 20% van de totale beleggingsportefeuille op duurzame wijze en 6% belegt zelfs de gehele portefeuille op een duurzame manier.

Impact investment

Er bestaat onder vermogende particulieren grote interesse voor 'impact investment'. Reeds 4% belegt in deze zeer jonge beleggingsvorm. Daarnaast geeft nog eens 39% aan interesse te hebben in 'impact investment'. Binnen deze groep van geïnteresseerden is de interesse het grootst voor 'impact investment' gericht op CO2-reductie (51%). Dit is interessant, aangezien bij donaties natuur en milieu niet in de top 3 voorkomt. Daarnaast hebben relaties ook veel interesse in het verkleinen van afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen en/of het creëren van banen (45%).

We vroegen de particulieren die geïnteresseerd zijn in 'impact investment' naar hun verwachtingen over rendement en risico van deze beleggingscategorie. 45% geeft aan een rendement te verwachten van 1-3% en 43% verwacht een rendement van 4-6%. Een groter percentage van de vrouwen geeft aan geen idee te hebben van het verwachte rendement op 'impact investment' (27%) dan mannen (7%).

Relaties schatten het risico van 'impact investment' als hoog in. Maar liefst 31% denkt dat het risico groter is dan dat van aandelenfondsen en nog eens 50% denkt dat het risico vergelijkbaar is met dat van aandelenfondsen. In de praktijk hoeft een 'impact investment' niet zo risicovol te zijn als de relaties inschatten.

37% geeft aan geen idee te hebben of 'impact investment' een positief effect heeft op de spreiding van het risico van de portefeuille. Van de relaties die aangeven hier wel een idee over te hebben, denkt 36% dat een 'impact investment' leidt tot een betere spreiding van het risico van de beleggingsportefeuille, terwijl 64% denkt dat dit niet het geval is.

75% van de respondenten heeft een verwachting over de winstgevendheid van 'impact investments' na vijf jaar. Zij zijn relatief pessimistisch hierover. Van de relaties die een inschatting maakt van de kans dat een 'impact investment' winstgevend is na vijf jaar, schat

37% deze kans in als kleiner dan 25%. Nog eens 32% denkt dat de kans op winstgevendheid tussen 26% en 50% ligt. Slechts 31% denkt dat de kans dat een 'impact investment' winstgevend is na vijf jaar groter is dan 50%.

De meeste vermogende particulieren hebben dus vrij negatieve verwachtingen over het rendement en risico van 'impact investment'. Echter, financiële motieven zijn niet de belangrijkste reden waarom relaties in 'impact investment' zouden investeren. 72% geeft aan dit vooral te zouden willen doen vanwege de positieve sociale impact. 14% geeft aan 'impact investment' te overwegen vanwege het spreiden van het risico van de portefeuille en 6% vanwege het financieel rendement.

de belangrijkste reden dat relaties niet aan 'impact investment' doen, is dat zij niet goed weten wat het inhoudt en zich hier niet in willen verdiepen (29%). Bovendien geeft 17% aan liever te doneren aan goede doelen, 16% denkt dat de sociale impact te klein is en 15% vindt het risico te groot. Slechts 12% zou niet in 'impact investment' investeren omdat het verwacht financieel rendement te laag is.

Duurzaam beleggen en 'impact investment' zijn vooral populair onder erfgenamen. 56% van hen belegt duurzaam, vergeleken met 37% van de werknemers en 33% van de ondernemers. Ook de interesse voor 'impact investment' is het grootst bij erfgenamen (47%).

6% van de erfgenamen belegt al in 'impact investment', terwijl 4% van de werknemers en 2% van de ondernemers hierin belegt. Erfgenamen zijn dus het minst vrijgevig wanneer het aankomt op donaties, maar zijn wel het vaakst maatschappelijk betrokken via hun investeringen.

Voor erfgenamen en werknemers is CO2-reductie het type 'impact investment' dat kan rekenen op de meeste interesse, terwijl ondernemers de meeste interesse hebben in het verkleinen van afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen en/of het creëren van banen.

Combineren advies over filantropie en beleggen

Momenteel is advies over filantropie en (maatschappelijke) investeringen bij de meeste banken en financiële instellingen gescheiden. Wij vroegen de vermogende particulieren of zij advies over filantropie en beleggen liever van dezelfde adviseur zouden krijgen. Bijna één op de vijf vermogenden (19%) geeft aan inderdaad liever een adviseur te hebben die hun adviseert over beide thema's. Echter, 38% geeft aan liever een aparte adviseur te hebben voor filantropie en beleggingen. 43% van de mannen en 30% van de vrouwen geeft aan liever een aparte adviseur te hebben voor filantropie en beleggingen.

INTERESSE IN IMPACT INVESTMENT

Ja, ik beleg al in impact investment	4%
Ja, ik heb hiervan gehoord	13%
Ja, maar ik ben er nog niet bekend mee	26%
Nee	58%

INTERESSE IN VERSCHILLENDE TYPES IMPACT INVESTMENT DIE HET MEEST VOORKOMEN IN DE MARKT

(respondenten konden meerdere antwoorden geven)

Vermindering CO2 uitstoot	51%
Verkleinen van afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen en/of creëren van banen	45%
Eerlijke verdeling van verdiensten in de keten	40%
'Financial Inclusion' en microfinanciering in ontwikkelingslanden	40%
Medische dienstverlening in ontwikkelingslanden	31%
Mensenrechten	27%
Anders	6%

VERWACHT JAARLIJKS RENDEMENT VAN EEN IMPACT INVESTMENT

Verwacht rendement	% van de geïnteresseerden in impact investment
0%	7%
1-3%	45%
4-6%	43%
7-9%	4%
10% of meer	1%

INSCHATTING RISICO IMPACT INVESTMENT

Groter dan risico aandelenfondsen	31%
Vergelijkbaar met aandelenfondsen	50%
Vergelijkbaar met obligatiefondsen	14%
Vergelijkbaar met spaarrekening	4%
Anders	2%

RISICOSPREIDING DOOR EEN IMPACT INVESTMENT

Denkt u dat een **impact investment** leidt tot een betere spreiding van het risico in uw huidige beleggingsportefeuille?

Ja	36%
Nee	64%

KANS OP WINSTGEVENDHEID IMPACT INVESTMENT NA VIJF JAAR

Kleiner dan 25%	37%
26-50%	32%
51-75%	20%
Groter dan 75%	11%

BELANGRIJKSTE REDEN OM WEL TE INVESTEREN IN EEN IMPACT INVESTMENT

Sociale impact	72%
Risicospreiding beleggingsportefeuille	14%
Financieel rendement	6%
Ik investeer graag in nieuwe beleggingscategorieën	3%
Anders	3%
Ik zou nooit een impact investment doen	2%

BELANGRIJKSTE REDEN OM NIET IN EEN IMPACT INVESTMENT TE BELEGGEN

Ik weet niet goed wat het inhoudt en wil me er niet in verdiepen	29%
Ik geef liever aan goede doelen	17%
Sociale impact te beperkt	16%
Te hoog risico	15%
Te laag rendement	12%
Anders	11%

WENSELIJKHEID COMBINATIE VAN ADVIES OVER (DUURZAME) BELEGGINGEN EN FILANTROPIE

	Totaal	Man	Vrouw
Ja, zelfde adviseur	19%	15%	26%
Nee, ik wil andere adviseur voor filantropische zaken	38%	43%	30%
Weet niet	42%	41%	44%

INVESTERINGSPROFIEL VAN ERFGENAMEN, ONDERNEMERS EN WERKNEMERS

	Erfgenamen (31%)	Ondernemers (31%)	Werknemers (25%)
Duurzaam beleggen	56%	37%	41%
Impact investment	6%	2%	4%
Interesse in impact investment	47%	37%	35%
Interesse in type impact investment	CO2 -reductie	Verkleinen van afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen en/of creëren van banen	CO2 -reductie

Investeren en doneren in perspectief

Verschillen en overeenkomsten tussen
Nederlandse en Franse vermogende relaties

PERSOONLIJKE EN FINANCIËLE KENMERKEN FRANSE VERMOGENDEN

pagina 27

GEEFGEDRAG

pagina 28

DUURZAAM BELEGGEN EN IMPACT INVESTMENT

pagina 30



Persoonlijke en financiële kenmerken Franse vermogenden

Persoonlijke gegevens

Van de 271 vermogende Fransen die de vragenlijst hebben ingevuld is 68% man en 32% vrouw, met een gemiddelde leeftijd van 67 jaar. Slechts 8% van de Franse vermogenden in de steekproef is jonger dan 50 jaar en 59% is met pensioen. 61% van de deelnemers is getrouwd en 79% heeft kinderen. De Franse particulieren zijn net als de Nederlandse hoog opgeleid: 77% heeft minimaal een bachelor- of masterdiploma. De Franse steekproef lijkt met deze kenmerken erg op de steekproef van Nederlandse vermogenden. De steekproef is wat betreft deze kenmerken redelijk representatief voor de klanten van de bank, met de uitzondering dat meer mannen hebben deelgenomen in Frankrijk.

Kwaliteit van het bestaan

Gemiddeld waarderen de Franse relaties hun leven met een 7,7 lager dan de Nederlandse, die hun leven met een 8,1 waarderen.

Herkomst van het vermogen

Ongeveer een derde (33%) van de vermogende Fransen is erfgenaam, 21% is ondernemer en 31% is werknemer. Deze cijfers laten zien dat Nederlandse vermogende relaties vaker ondernemer zijn dan Franse, terwijl Franse vermogenden vaker werknemer zijn.

Omvang van het vermogen en inkomen

Gemiddeld komt het vermogen van de Franse en Nederlandse particulieren ongeveer uit op 3 miljoen euro. Het gemiddelde inkomen in Frankrijk ligt op 137.150 euro en in Nederland op 137.815 euro.

HERKOMST VAN HET VERMOGEN

	Frankrijk	Nederland	
Erfenis of familievermogen	33%	31%	"Erfgenamen"
Inkomen uit loondienst	31%	25%	"Werknemers"
Inkomen uit eigen bedrijf	21%	31%	"Ondernemers"
Onroerend goed	8%	5%	*
Anders	8%	8%	*

VERMOGEN (IN %)

	Frankrijk	Nederland
Minder dan 1 miljoen euro	32%	26%
1-2 miljoen euro	25%	34%
2-3 miljoen euro	13%	16%
3-5 miljoen euro	15%	12%
5-10 miljoen euro	11%	7%
10-25 miljoen euro	2%	4%
Meer dan 25 miljoen euro	2%	1%
Geschat gemiddelde	3.165.000	3.077.011

BRUTO JAARINKOMEN VAN HET GEZIN (IN %)

	Frankrijk	Nederland
Minder dan 20.000 euro	7%	5%
20.000-49.999 euro	22%	14%
50.000-99.999 euro	31%	35%
100.000-149.999 euro	17%	20%
150.000-199.999 euro	9%	13%
200.000-499.999 euro	11%	11%
500.000-999.999 euro	2%	1%
1-2 miljoen euro	1%	0%
Geschat gemiddelde	137.150	137.815

Geefgedrag

Hoogte van donaties

Het totaalbedrag dat Franse vermogenden schonken aan goede doelen in 2015 is 13.544 euro. Zij gaven 9,5% van hun inkomen en 0,4% van hun vermogen, terwijl Nederlandse relaties 5,7% van hun inkomen doneerden en 0,3% van hun vermogen.

Het is opvallend dat Fransen meer doneerden aan religieuze organisaties, terwijl Nederlanders beduidend meer gaven aan noodhulp. Gezondheidszorg en welzijn was in beide landen een belangrijk thema waaraan vermogenden gaven.

DONATIES PER THEMA*

	Frankrijk	Nederland
Religieuze organisaties	1.937	622
Gezondheidszorg en welzijn	2.558	1.594
Armoedebestrijding in buitenland	440	872
Armoedebestrijding in binnenland	390	422
Noodhulp	175	1.483
Democratie en mensenrechten	362	224
Natuur en milieu	5.528	408
Dierenwelzijn	39	181
Onderwijs en onderzoek	696	528
Kunst en cultuur	783	1.193
Sport en recreatie	451	130
Overige doelen	185	259
Percentage van inkomen	9,5%	5,7%
Percentage van vermogen	0,4%	0,3%

* Voor de interpretatie van deze cijfers is het belangrijk dat er in Frankrijk twee zeer grote donaties werden gedaan: 1,2 miljoen euro aan natuur en milieu en 400.000 euro aan gezondheidszorg en welzijn. In de Nederlandse steekproef is er een donatie van een half miljoen euro aan noodhulp gedaan.

Filantropische activiteiten

De filantropische activiteiten van Nederlanders en Fransen zijn vergelijkbaar. Iets meer dan 80% van de particulieren in beide landen geeft via losse donaties en ongeveer 20% heeft een goed doel opgenomen in het testament. In beide landen is iets meer dan 40%

actief als vrijwilliger. Opvallend is wel dat 4% van de Nederlandse vermogenden politiek actief is, terwijl Franse vermogenden zich niet actief met politiek bezighouden. Activiteiten binnen eigen stichtingen kunnen we niet vergelijken tussen Nederland en Frankrijk, aangezien de structuur van stichtingen aanzienlijk verschilt.

FILANTROPISCHE ACTIVITEITEN

	Frankrijk	Nederland
Losse donaties	82%	85%
Nalaten in testament	20%	24%
Politiek actief	0%	4%
Actief als vrijwilliger	45%	41%

Giftenaftrek

Donaties aan goede doelen worden in Frankrijk veel vaker van de belasting afgetrokken dan in Nederland. 85% van de Fransen trekt donaties af van de inkomstenbelasting en nog eens 24% van de vermogensbelasting. Daarentegen maakt in Nederland slechts 41% gebruik van de giftenaftrek. Een mogelijke verklaring voor dit verschil is dat er in Frankrijk geen minimum donatiebedrag is vereist om voor giftenaftrek in aanmerking te komen, terwijl in Nederland minimaal 1% van het bruto jaarsalaris geschonken moet worden of een gift moet voor minimaal 5 jaar worden vastgelegd via een periodieke schenking.

Reacties op het eventueel wegvallen van de giftenaftrek

De reactie van Nederlanders en Fransen op het eventueel wegvallen van de giftenaftrek zou vergelijkbaar zijn. Ongeveer één op de zes in beide landen geeft aan de giften aanzienlijk te zullen verlagen. Verder geeft 33% van de Fransen aan de donaties iets te zullen verlagen, vergeleken met 26% van de Nederlanders. Interessant is dat in Nederland mannen vaker aangeven de giften aanzienlijk te zullen verlagen, terwijl in Frankrijk vrouwen dit eerder zouden doen.

GIFTENAFTREK – HEEFT U UW GIFTEN IN 2015 AFGETROKKEN IN UW BELASTINGAANGIFTE?

	Frankrijk	Nederland
Ja, van het inkomen	85%	41%
Ja, van het vermogen	24%	-
Nee, ik vind het niet belangrijk	7%	11%
Nee, ik ken de regels niet	3%	7%
Nee, ik haal de drempel niet	-	41%

REACTIES OP HET EVENTUEEL WEGVALLEN VAN DE GIFTENAFTREK

Als uw huishouden donaties aan goede doelen niet meer van de inkomstenbelasting zou kunnen aftrekken, zou u uw donaties dan verlagen, verhogen, of hetzelfde laten?

	Frankrijk	Nederland
Aanzienlijk verlagen	16%	15%
Iets verlagen	33%	26%
Hetzelfde laten	49%	56%
Iets verhogen	2%	3%
Aanzienlijk verhogen	0%*	0%*

Vanwege afronding zijn deze percentages 0%, maar zonder afronding zouden beide percentages net beneden 0,5% uitkomen

Ergernissen over goede doelen

Er zijn grote verschillen in de belangrijkste ergernissen over goede doelen in Frankrijk en Nederland. In Nederland geeft slechts 10% aan zich niet te ergeren aan goede doelen, terwijl dit in Frankrijk 21% is. Eén op de vijf Nederlanders ergert zich aan te hoge directeurssalarissen, waar dit slechts 4% is voor de Fransen. Vermogenden in beide landen ervaren ongevraagde verzoeken voor extra donaties als de grootste ergernis. Fransen zijn vaker geïrriteerd over het feit dat zij het onduidelijk vinden waar hun geld naartoe gaat.

Meer dan de helft van de vermogenden in beide landen heeft donaties al eens stopgezet vanwege een ergernis. In Frankrijk heeft zelfs een derde (31%) donaties meermaals stopgezet omdat ze zich ergerden en dit is 25% in Nederland. Hoewel Fransen zich dus iets minder vaak ergeren aan goede doelen, zetten zij deze ergernis wel vaker om in het stoppen van donaties.

ERGERNISSEN OVER GOEDE DOELEN

	Frankrijk	Nederland
Hoge directeurssalarissen	4%	20%
Er blijft te veel aan de strijkstok hangen	10%	19%
Onduidelijk waar je geld naartoe gaat	22%	14%
Slechte communicatie	4%	1%
Amateurisme	7%	2%
Ongevraagde verzoeken voor meer donaties	25%	27%
Anders	8%	6%
Ik erger me niet aan goede doelen	21%	10%

DONATIES STOPGEZET VANWEGE ERGERNIS

	Frankrijk	Nederland
Ja, meermaals	31%	25%
Ja, één keer	28%	30%
Nee	41%	44%

Duurzaam beleggen en impact investment

Duurzaam beleggen

Zowel in Nederland als Frankrijk hebben de meeste particulieren een beleggingsrekening. In Frankrijk is dit 89% en in Nederland 92%. Nederlandse vermogende relaties beleggen echter beduidend vaker duurzaam dan Fransen: 48% vergeleken met 15%. Hoewel in Nederland een veel groter percentage van de vrouwen duurzaam belegt dan van de mannen (68% en 37%), is er in Frankrijk nauwelijks verschil tussen mannen en vrouwen (15% en 16%).

DUURZAAM BELEGGEN

Cijfers voor de relaties met een beleggingsportefeuille

	Frankrijk	Nederland
Ja	15%	48%
Nee	85%	52%

Impact investment

In tegenstelling tot duurzaam beleggen, investeren Fransen wel meer in 'impact investment'. 7% van de Franse vermogenden belegt al in een 'impact investment', vergeleken met 4% van de Nederlanders. De interesse voor 'impact investment' is in beide landen groot. In Nederland is de interesse het grootst in 'impact investment' gericht op het verminderen van CO2 uitstoot, maar in Frankrijk is er de meeste interesse in 'impact investment' gericht op het verkleinen van afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen en/of het creëren van banen. Een eerlijke verdeling van verdiensten over de gehele keten kan in beide landen op veel interesse rekenen.

Voor zowel Fransen als Nederlanders is sociale impact de belangrijkste reden om te investeren in een 'impact investment': 73% en 72%. De belangrijkste reden om niet in 'impact investment' te investeren is in Frankrijk dat de relaties liever doneren aan goede doelen (44%) en in Nederland de onbekendheid met wat 'impact investment' inhoudt (29%).

INTERESSE IN IMPACT INVESTMENT

	Frankrijk	Nederland
Ja, ik beleg al in impact investment	7%	4%
Ja, ik heb hiervan gehoord	11%	13%
Ja, maar ik ben er nog niet bekend mee	30%	26%
Nee	52%	58%

TOP 5 INTERESSES

IN VERSCHILLENDE TYPES VAN IMPACT INVESTMENT

(respondenten konden meerdere antwoorden geven)

	Frankrijk	Nederland
1	Verkleinen van afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen en/of creëren van banen (62%)	Vermindering CO2 uitstoot (51%)
2	Eerlijke verdeling verdiensten in de keten (40%)	Verkleinen van afstand tot de arbeidsmarkt voor kwetsbare groepen en/of creëren van banen (45%)
3	Vermindering CO2 uitstoot (26%)	Eerlijke verdeling van verdiensten in de keten (40%)
4	Financial inclusion en microkrediet in ontwikkelingslanden (26%)	Financial inclusion en microkrediet in ontwikkelingslanden (40%)
5	Medische dienstverlening in ontwikkelingslanden (24%)	Medische dienstverlening in ontwikkelingslanden (31%)

BELANGRIJKSTE REDEN OM WEL TE INVESTEREN IN EEN IMPACT INVESTMENT

	Frankrijk	Nederland
Financieel rendement	4%	6%
Risicospreiding	8%	14%
Sociale impact	73%	72%
Ik investeer graag in nieuwe beleggingscategorieën	8%	3%
Ik zou nooit in een impact investment investeren	2%	2%
Anders	6%	3%

BELANGRIJKSTE REDEN OM NIET TE INVESTEREN IN EEN IMPACT INVESTMENT

	Frankrijk	Nederland
Te laag rendement	11%	12%
Te hoog risico	11%	15%
Ik denk dat de sociale impact beperkt is	11%	16%
Ik geef liever aan goede doelen	44%	17%
Ik weet niet goed wat het inhoudt en wil me hierin niet verdiepen	16%	29%
Anders	7%	11%

Over ABN AMRO

ABN AMRO Bank N.V. is gevestigd aan de Gustav Mahlerlaan 10 (1082 PP) te Amsterdam. ABN AMRO Bank N.V. is ingeschreven in het Handelsregister K.v.K. Amsterdam onder nummer 34334259.

Algemene Disclaimer

De op deze informatiekaart aangeboden informatie is opgesteld door ABN AMRO Bank N.V. en is bedoeld als informatie in algemene zin en is niet toegespitst op uw persoonlijke situatie. De informatie mag daarom nadrukkelijk niet beschouwd worden als een advies. Beslissingen op basis van de informatie op deze informatiekaart zijn voor uw eigen rekening en risico.

Hoewel ABN AMRO tracht juiste, volledige en actuele informatie uit betrouwbaar geachte bronnen aan te bieden, verstrekt ABN AMRO expliciet noch impliciet enige garantie dat de aangeboden informatie op deze informatiekaart juist, volledig of actueel is. ABN AMRO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten.

De in deze brochure opgenomen informatie kan worden gewijzigd zonder voorafgaand bericht. ABN AMRO is niet verplicht de hierin opgenomen informatie te actualiseren of te wijzigen.

ABN AMRO aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid ten aanzien van enige schade (met inbegrip van gederfde winst), die op enigerlei wijze voortvloeit uit de informatie die u op deze informatiekaart wordt aangeboden of het gebruik daarvan.

ABN AMRO, of de rechthebbende, behoudt alle rechten (waaronder auteursrechten, merkrechten, octrooien en andere intellectuele eigendomsrechten) met betrekking tot alle op deze informatiekaart aangeboden informatie (waaronder alle teksten, grafisch materiaal en logo's). Het is niet toegestaan de informatie uit deze informatiekaart te kopiëren of op enigerlei wijze openbaar te maken, te verspreiden of te vermenigvuldigen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ABN AMRO of rechtmatige toestemming van de rechthebbende. U mag de informatie op deze informatiekaart wel afdrukken voor uw eigen persoonlijk gebruik.



abnamromeespierson.nl | financialfocus.nl

Instituten & Charitas | Filantropie Advies

Gustav Mahlerlaan 10, 1082 PP Amsterdam