

## Geefgedrag van Vermogende Nederlanders: Een verkennende studie

Vermogende Nederlanders geven net iets vaker (94% versus 90%) en bijna tien keer zoveel geld aan goede doelen (€2.275 versus €239) als gemiddelde Nederlanders.

Vermogende Nederlanders geven aan alle goededoelensectoren vaker en meer geld dan gemiddelde Nederlanders, behalve aan doelen op het gebied van gezondheid.

Vermogende Nederlanders geven twee keer zo vaak aan doelen op het gebied van internationale hulp (80% versus 40%) en twintig keer zulke hoge bedragen (€629 versus €31) als gemiddelde Nederlanders.

- 54% van de vermogende Nederlanders geeft aan er voor te kiezen om niet aan de 'standaard' goeddoelen in Nederland te geven, maar om een eigen fonds op te richten, of rechtstreeks aan beneficianten te geven zonder tussenkomst van een organisatie: *"We wilden gewoon beter weten wat het effect van onze 'investering' was. Dat was voor ons heel belangrijk. Wij zijn daar kort gezegd gewoon zeer gedesillustreerd uitgekomen. Omdat de reactie [van goeddoelenorganisaties] veelal was 'gooi het maar op de grote hoop, en vooral niet bellen."*
- Vermogenden geven aan het beleid van goede doelen weinig transparant en open te vinden: *"Rapporteren is heel belangrijk, ook als het mis gaat. Dan zijn mensen nog meer betrokken en verhoog je juist het commitment"*
- Vermogenden krijgen veel verzoeken om donaties. Ze gaan hier vaak op in, maar op onpersoonlijke verzoeken worden kleine donaties gedaan. Dit is een belangrijke reden waarom vermogende Nederlanders niet naar vermogen geven: *'(...) Ja zeker. Die brieven geef ik allemaal aan mijn vrouw. Die gooit de slechte weg en doneert aan de rest. Altijd een vast bedrag naar allemaal (...) maar de grote bedragen kies ik zelf uit en dat gaat anders dan gewoon een reactie op een brief.'*
- Grotere donaties worden gedaan wanneer de waarden of ideologie van de vermogende aansluiten bij het verzoek, wanneer ze het onderwerp zelf heel belangrijk vinden: *'(...) we doen veel verschillende dingen, omdat we dan gevraagd worden ofzo, maar dat heeft niet te maken met de kern van de foundation. Maar we vinden ons veel in de gezondheidszorg, omdat we dat heel belangrijk vinden.'*
- Persoonlijke waarden bepalen aan welke goededoelensector vermogenden geven, maar verwachte effectiviteit van de besteding van een gift bepaalt aan welke specifieke organisatie wordt gegeven: *'Wij gaan met partijen in zee waarmee we echt 1 op 1 een plan kunnen maken en waarvan wij ook echt het vertrouwen hebben dat de samenwerking goed is.'*

Een grote meerderheid van de onderzochte goeddoelenorganisaties is actief bezig met het werven van grote giften. De meeste goeddoelenorganisaties zitten in de identificatie- en communicatiefase van hun ontwikkeling van grote giften werving. Slechts enkele organisaties werken intensief samen met grote gevers en bieden speciale evenementen aan en de mogelijkheid tot een fonds op naam.

Noot: De resultaten van deze eerste verkennende studie zijn gebaseerd op interviews met vijftien zeer vermogende Nederlanders (investeerbaar vermogen > €5 miljoen), de resultaten van een enquête onder 66 respondenten (inkomen uit werk en vermogen > €60,000 netto) en gegevens verstrekt door fondsenwerkers werkzaam bij 60 fondsenwervende organisaties. Of deze resultaten representatief zijn voor vermogenden in Nederland zal moeten blijken uit de grootschalige, representatieve vervolgstudie die de VU in mei 2010 zal uitvoeren.