



©Asaf Eliason/123RF.COM

NC
DO

ONDERZOEK

OVERHEIDSBEZUINIGINGEN & PARTICULIERE GIFTEN AAN OS

EEN BEKNOPT OVERZICHT VAN BESCHIKBARE ONDERZOEKSRESULTATEN TOT ZOVER

Evelien Boonstoppel

De ontwikkelingssector in Nederland bevindt zich in een boeiende fase. Gedwongen door een afname in overheidssubsidies, moeten de goede doelen actief op dit terrein op zoek naar alternatieve manieren van financiering. Er wordt hiermee een groter beroep gedaan op de vrijwillige bijdrage van Nederlandse particulieren. Maar zijn Nederlanders wel bereid om de ontstane tekorten door een terugtrekkende overheid te compenseren? En wat is de rol die de overheid kan spelen om dit geefgedrag te stimuleren?

Directe effecten: zijn particulieren bereid bezuinigingen te compenseren?

Doelen op het terrein van OS populair, maar staan onder druk

Nederlanders geven relatief vaak en veel. In 2011 gaf 85% van de huishoudens geld aan goede doelen, met een gemiddeld bedrag van 200 euro per jaar. Inclusief sponsoring en fondsenwerving ging er in 2011 ruim 4 miljard euro om in de Nederlandse filantropische sector¹. Aan doelen actief op het terrein van OS wordt door Nederlandse huishoudens traditioneel veel gegeven. Bijna de helft (44%) gaf in 2011 geld of goederen aan dit doel met een gemiddeld bedrag van 73 euro per jaar. Het percentage gevers aan OS daalde echter fors in de afgelopen jaren: van 69% in 2001

naar 44% in 2011. Geven aan goede doelen actief op OS blijft dus populair, maar staat wel onder druk.

Geen overtuigend bewijs voor crowding-out hypothese

De verwachting dat bij een terugtrekkende overheid burgers automatisch het ontstane financiële gat zullen opvullen, leunt op de zogenaamde *crowding-out* hypothese uit diverse economische en sociaal wetenschappelijke theorieën. Volgens deze hypothese zullen burgers in reactie op een bezuiniging van de overheid hun eigen bijdrage verhogen om zo het ontstane tekort aan financiële middelen te compenseren. Het bewijs voor deze hypothese is echter verre van overtuigend en bovendien tegenstrijdig aan elkaar. Studies op basis van cross-nationale enquêtes vinden meestal bewijs voor een omgekeerd effect (*crowding-in*: als de overheid bezuinigt, verminderen ook particulieren hun bijdragen)². Sommige experimentele studies en studies met behulp van fiscale gegevens uit de VS vinden aanwijzingen voor een (gedeeltelijk) *crowding-out effect*³, terwijl andere studies met een gelijkaardige opzet in het Verenigd Koninkrijk juist bewijs voor *crowding-in* vinden⁴.

² oa Vesterlund L, Wilhelm MO & Xie H (2008) . *Motives for Charitable Giving*. Working Paper, University of Pittsburgh.

³ oa Sokolowski SW.(2012) 'Effects of Government Support of Nonprofit Institutions on Aggregate Private Philanthropy: Evidence from 40 Countries'. *Voluntas*, February 2012.

⁴ Khanna, Posnett & Sandler, 1995; Khanna & Sandler, 2000.

¹ Schuyt, T.N.M., Gouwenberg, B.M. & Bekkers, R. (2013). *Geven in Nederland 2013*. Amsterdam: Reed Business.

Nederlandse burgers lijken niet bereid overheidsbezuinigingen te compenseren

Naast een gebrek aan overtuigend bewijs, is een verdere tekortkoming dat deze studies niet zijn gebaseerd op de situatie in Nederland. De beschikbare cijfers die er zijn voor Nederland zijn in ieder geval niet bemoedigend. Het percentage Nederlanders dat zegt bereid te zijn meer te gaan geven als de overheid bezuinigt is klein (1 op 20)⁵. Ook blijkt uit hetzelfde Geven in Nederland-onderzoek dat het percentage Nederlanders dat zegt in 2013 meer te gaan geven dan in voorgaande jaren, kleiner is dan het percentage dat zegt minder te gaan geven. Onderzoek door NCDO laat verder zien dat de meerderheid niet bereid is om een jaar lang 5 euro per maand aan OS te doneren om zo de aangekondigde bezuinigingen op dit terrein te compenseren⁶.

Indirecte effecten: kan de overheid particulier geefgedrag stimuleren?

Samenvattend is op basis van bestaand onderzoek in Nederland niet te verwachten dat Nederlandse particulieren vanzelf hun giften verhogen in reactie op de bezuinigingen. Het maken van een donatie gebeurt echter niet in een sociaal isolement. Zowel de non-profitsector als de overheid proberen de geefbereidheid onder de donateurs te beïnvloeden. *Crowding-out* zou hierdoor uiteindelijk ook via deze indirecte effecten – zoals fondsenwervingstechnieken – kunnen plaatsvinden. Welke rol kan de overheid hierin spelen?

Fiscale maatregelen (giftenaftrek): niet meer, wel hogere giften

Geven kost geld. Volgens het kostenmechanisme neemt de geefbereidheid toe, naarmate de materiële kosten afnemen⁷. De overheid heeft binnen een aantal fiscale wetten faciliteiten opgenomen om particulier geven via deze kostenverlaging te stimuleren, zoals de giftenaftrek in de inkomsten-belasting. Onderzoek laat zien dat de Nederlanders die gebruik maken van de giftenaftrek inderdaad hogere bedragen geven dan de donateurs die dit niet doen⁸. Het gebruik van de giftenaftrek onder vermogende Nederlanders (een belangrijke groep potentiële donateurs) correspondeert met 128% hogere donaties⁹. De meeste Nederlanders die geven, maken echter (nog)

geen gebruik van de giftenaftrek. Door het versimpelen van de voorwaarden (zoals het schrappen van de notariële akte als vereiste voor een periodieke gift per 1 januari 2014) en het promoten van de mogelijkheden van de giftenaftrek kan de overheid particulier geefgedrag stimuleren. Het aanbieden van fiscale voordelen zal waarschijnlijk niet zozeer tot *meer* giften leiden, maar wellicht wel tot *hogere* giften onder de mensen die (uit andere motivaties) al doneren. De giftenaftrek werkt hiermee als een katalysator.

Effecten Geefwet op geefgedrag: terughoudende verwachtingen

Eenzelfde conclusie trekken experts over de Geefwet met betrekking tot giften aan culturele doelen. Met de invoering van de Geefwet zijn giften aan culturele instellingen verhoogd aftrekbaar door een zogenaamde ‘multiplier’ (1,25 voor particulieren en 1,50 voor bedrijven). Het is nog te vroeg om uitspraken te doen over het effect van deze Geefwet. Experts zijn echter terughoudend in hun verwachtingen hierover¹⁰. Zeer waarschijnlijk zal deze fiscale maatregel alleen een specifieke groep donateurs aanspreken (zij die al relatief veel geven). Ook wordt er getwijfeld aan de invulling van de maatregel. In plaats van een (inefficiënte) multiplier zou er *matching* door de overheid moeten plaatsvinden. Doordat de goedkeuring van de Geefwet door de Europese Commissie bovendien op zich liet wachten, werden marketingplannen van goededoelen geblokkeerd. Dit komt de promotie van de wet (essentieel om de potentie van de fiscale maatregel volledig te kunnen benutten) niet ten goede¹¹.

Uitbreiding Geefwet uitweg voor traditionele goededoelenorganisaties?

De vraag is nu of een uitbreiding van deze Geefwet voor doelen werkzaam op het terrein van OS een (gedeeltelijke) oplossing kan bieden voor hun teruglopende inkomsten. Zoals geconstateerd zal de Geefwet vooral aantrekkelijk zijn voor een specifieke groep ‘grote gevers’. Organisaties op het terrein van OS zijn relatief populair onder deze groep. Echter, deze groep gevers kiest er relatief vaak voor om aan ‘niet traditionele’ goededoelenorganisaties te geven. Ze geven vaker geld rechtstreeks aan beneficianten zonder tussenkomst van een traditionele organisatie, de zogenaamde particuliere initiatieven¹². Of een uitbreiding van de Geefwet dan ook werkelijk een oplossing kan bieden voor de teruglopende inkomsten van de traditionele ngo’s, valt dus te bezien.

⁵ Bekkers & de Wit (2013) Geven door huishoudens . in *Geven in Nederland 2013*. Amsterdam: Business Reed.

⁶ Carabain et al (2013) *Nederlanders & Draagvlak OS. Een verdiepende studie*. Amsterdam: NCDO.

⁷ Bekkers, R. & Wiepking, P. (2011). A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms that Drive Charitable Giving. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(5): 924-973.

⁸ Schuyt, T.N.M., Gouwenberg, B.M. & Bekkers, R. (2013). *Geven in Nederland 2013*. Amsterdam: Reed Business.

⁹ Boonstoppel, E. & Wiepking, P. (2012). Geven als een social dilemma: motivationele, strategische en structurele verklaringen voor het geefgedrag van vermogende Nederlanders. In: Buskens, V. & Maas, I. (Red.). *Samenwerking in sociale dilemma's: Voorbeelden van Nederlands onderzoek*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

¹⁰ Bekkers, R. & Mariani, E. (2012). Gedragseffecten van de Geefwet. *Weekblad voor Privaatrecht, Notariaat en Registratie*, 143 (6917): 133-139.

¹¹ Sigrid Hemels <http://taxlive.nl/-/culturele-instellingen-hebben-verhaal-richting-grote-gevers-nu-rond>

¹² Boonstoppel, E. & Wiepking, P. (2011). Geven door vermogende Nederlanders. In T. Schuyt, Gouwenberg, B. & Bekkers, R. (Eds.), *Geven in Nederland 2011*. (pp. 165-185). Amsterdam: Reed Business.