

Help de mecenas van zijn geld af

Joop van den Ende is een van de gulle gevers die Nederland kent. Hoe moeten de anderen verantwoord hun geld investeren?

Door

Tjerk Gualthérie van Weezel

Nu subsidies voor kunsten worden teruggeschroefd en de steun van de regering voor ontwikkelingshulp afneemt, valt het woord mecenas regelmatig. Particulieren die het goede doel een warm hart toedragen, moeten de gaten opvullen die er in de begrotingen vallen, zo luidt de opdracht aan de vermogenden.

Veel rijken in Nederland geven gul, blijkt uit de jaarlijkse gulle gevers-index van het blad *Miljonair*. Hoog daarin staat sinds enkele jaren Joop van den Ende, die zaterdag in Amsterdam het door zijn persoonlijke stichting verbouwde Nieuwe de la Martheater opende. 'Iedereen die wat overheeft, raad ik van harte aan een *foundation* te beginnen', vertrouwde hij zijn publiek toe.

Maar goed geven blijkt in de praktijk lastig. Dat vertellen twintig anonieme personen met een vermogen boven de 5 miljoen in een recent onderzoek van filantropisch adviseur Diana van Maasdijk.

Maatschappelijk investeren

'Voor de mecenas van nu is een goed geweten door een stevige donatie niet genoeg. Die wil 'een verschil maken en zeker weten dat het geld goed terecht komt', stelt Van Maasdijk. 'Daarnaast zijn er natuurlijk allerlei praktische en fiscale problemen die het weggeven, maatschappelijk investeren of renteloos uitlenen van geld met zich meebrengen.'

Daarom, zo concludeert Van Maasdijk, zouden vermogensbeheerders hun klanten ook moeten helpen met de vraag hoe die het best van hun geld kunnen afkomen. Hans Egberts, een Brabantse miljonair die niet met zijn echte naam in de krant wil, herkent zich in dat verhaal. Egberts verkocht zijn bedrijf vier jaar geleden. 'Ik heb altijd het gevoel gehad dat het deels geluk is geweest dat ik daarmee zoveel vermogen heb vergaard. Daar-



Illustratie Peter van Hughten

Gever wil weten dat zijn geld goed terecht komt

om voelt het natuurlijk om de kennis, het netwerk en het vermogen dat ik heb ook weer deels in te zetten voor mensen die minder geluk hebben. Maar ik wist aanvankelijk helemaal niet wat en hoe.

'Ik kwam er bijvoorbeeld pas achter dat ik dit absoluut samen met mijn vrouw wilde doen, toen ik veel met anderen had gesproken. Zij is psychotherapeute, dus was het belangrijk dat ons project raakvlak zou moeten hebben met dat vakgebied. Ook groeide langzaam de overtuiging dat ik al mijn energie en geld op één plek wilde besteden.'

Uiteindelijk zijn Hans Egberts en zijn vrouw terechtgekomen in Sri Lanka. 'Daar doen we een project met microkredieten. Door de erbarmelijke omstandigheden waarin de mensen daar verkeren, heeft het land het

hoogste zelfmoordpercentage. We hebben ook een project opgezet om daar wat tegen te doen.'

Hans Egberts heeft steun gehad van Rabobank Charity Desk, het adviescentrum over liefdadigheid van de bank. 'De ontwikkelingshulp is een kluwen van organisaties en belangen, die ik helemaal niet kende. Rabo heeft me geholpen antwoord te vinden op de vraag waar ik mijn geld wilde investeren, en met de vorm waarin ik die hulp giet. Nu hebben mijn vrouw en ik een stichting waarin ik een deel van mijn inkomen deponeer, dat is fiscaal gunstig. Daarvoor moest ik eerst wel inkomen hebben. Ik krijg dus een soort pensioen uitgekeerd uit mijn vermogen.'

Maar het belangrijkste dat de bank volgens Egberts kan bieden, is een netwerk. 'Banken kunnen je aan de

Meer geld

De vraag naar meer steun bij liefdadigheid leeft bij vermogenden in de hele wereld. Dat blijkt uit het *World Wealth Report* van Capgemini en Merrill Lynch. Het blijkt dat de hoeveelheid geld die vermogenden beschikbaar hebben voor goede doelen van 2008 naar 2009 gestegen is. Om met minder vermogen toch evenveel effect te sorteren, wil 57 procent van de ondervraagde rijken door hun vermogensbeheerder worden geadviseerd over fiscale constructies die geven aantrekkelijk maken. Ook is er een groeiende belangstelling voor andere manieren om goede doelen te ondersteunen.

juiste contacten helpen, zo heb ik na een tip van de bank een aanvraag bij de Wilde Ganzen ingediend om bij te dragen aan ons project, zelf was ik daar nooit op komen.'

Ook blijkt uit het onderzoek van Van Maasdijk dat mecenasen graag meer met mensen zouden spreken die ook bezig zijn hun vermogen voor het goede doel in te zetten. Zij zien daar een grote rol weggelegd voor hun vermogensbeheerders.

Geld weggeven

De Rabobank is de enige die iets dergelijks in Nederland voor zijn klanten doet. Wie meer dan 50 duizend euro weggeeft, is er welkom. Volgens Van Maasdijk zou het dus goed zijn als meer banken dat voorbeeld zouden volgen. Het probleem lijkt echter dat banken niet direct een korte termijn voordeel zien in hun klanten helpen geld weg te geven.

Dat is inderdaad een moeilijk punt, zegt Guus Loomans van de Rabobank Charity Desk. 'Wij doen dit vooral omdat we van oorsprong een coöperatieve bank zijn. Iets terug doen voor de samenleving hoort daarbij.' Toch is Hans Egberts ervan overtuigd dat er voor banken wel een zakelijk voordeel aan de liefdadigheid zit.

'Over het vermogensbeheer van Rabo ben ik eigenlijk niet honderd procent tevreden. Maar ik blijf bij ze omdat ze me zo goed helpen bij mijn plannen voor Sri Lanka. Uit gesprekken met andere miljonairs constateer ik dat advies over het steunen van goede doelen zeker een reden kan zijn om over te stappen naar een andere bank.'