



Strategische filantropie in zeven stappen

Strategische filantropie is doelbewust schenken. Dat begint met een visie over wat u graag verbeterd ziet, gevolgd door alle noodzakelijke stappen om deze visie te realiseren. Bepaal uw missie, beoog realistische doelen, doe grondig onderzoek, onderneem actie en evalueer. Samenvattend: alle strategieën die mensen gebruiken om op een verstandige wijze vermogen op te bouwen, kunnen ook worden gebruikt om doelbewust te schenken.

In zeven stappen helpt deze brochure u een begin te maken. **Philian** — adviesbureau voor filantropie — kan u helpen met iedere stap, zodat u een uitgebreid en realistisch strategisch plan heeft om u te begeleiden bij succesvolle schenkingen.

1. Bepaal uw passie en uw missie

Mensen schenken vaak impulsief, omdat iemand het vraagt, vanuit een familietraditie of om een andere reden die weinig te maken heeft met de verandering die u wilt creëren met uw vermogen. Deze uitgaven zouden eigenlijk moeten overeenstemmen met uw persoonlijke waarden. Stel uzelf de volgende vragen:

- Welke onderwerpen vind ik belangrijk? Wat vindt mijn stichting belangrijk?
- Wat vindt mij het meeste op wanneer ik in de krant over de ontwikkelingen in de wereld lees? Wat maakt mij blij?
- Stel dat ik mijn eigen buurt of land zou kunnen veranderen, welke drie onderwerpen zou ik dan als eerste aanpakken?
- Welke resultaten zouden zichtbaar zijn na een succesvolle aanpak van deze onderwerpen?

Gebruik uw antwoorden op deze en andere vragen om uw missie nauwkeurig te formuleren. Onderzoek of uw huidige schenkingen wel aansluiten op uw belangrijkste waarden. Het bepalen van uw missie is de fundering van ieder strategisch plan. **Philian** heeft een aantal instrumenten ontwikkeld om samen met u deze missie vast te stellen.

2. Bepaal uw schenkingsbudget

Bepaal eerst hoeveel en wanneer u wilt en kunt schenken. Er bestaat geen vaste formule, maar het is verstandig om eerst te besluiten of u periodiek een vast bedrag wilt schenken (bijvoorbeeld per jaar of gedurende uw leven) of dat u dit wilt aanpassen afhankelijk van uw persoonlijke situatie.

3. Kies een schenkingsstructuur

Afhankelijk van uw budget en fiscale situatie, kunt u schenken vanuit uw jaarlijkse inkomen, uw vermogen, of vanuit een charitatieve instelling. Een charitatieve instelling is een wettelijke entiteit zonder winstoogmerk die algemeen nut beoogt, zoals een stichting of een Fonds op Naam. U kunt ook kiezen voor een periodieke gift vastgelegd in een notariële akte. Dergelijke periodieke giften gedurende vijf of meer jaren geven u meer controle over de bestedingen van uw geld en geven u persoonlijke financiële voordelen – zoals een volledige giftenaftrek in de inkomstenbelasting, zonder drempel en zonder maximum. Als u ervoor kiest om zonder een notariële akte te schenken dan is het verstandig in uw achterhoofd te houden dat de fiscus tot maximaal 52% meebetaalt aan alle giften boven de € 60,- en tussen 1-10 % van uw jaarlijkse inkomen.

Daarnaast bestaan er vrijstellingen van het recht van successie en schenking in de Successiewet. Met een fiscale structuur kunt u ervoor kiezen om een rentepercentage van uw vermogen te schenken of om het vermogen over een x-aantal jaren te besteden. **Philian** kan u informeren over de voor- en nadelen van alle schenkingsstructuren en mogelijkheden.

4. Schenkingsportefeuille samenstellen

Net zoals bij een beleggingsportefolio, is een schenkingsportefeuille opgebouwd uit percentages van uw jaarlijkse budget, gekoppeld aan de onderwerpen die u in stap 1 hebt vastgesteld. U kunt hiervoor eenvoudig een cirkeldiagram opstellen: teken hierin 'taartpunten' voor ieder onderwerp dat u wilt steunen (bijvoorbeeld: straatkinderen, kankeronderzoek, aidsbestrijding, mensenrechten, beeldende kunst, microcredit, noodhulp, natuurbehoud etc.). Het is aan te raden om 5-10% vrij te houden zodat u flexibel kunt reageren als er opeens een fantastisch project of organisatie op uw pad komt.

5. Overweeg verschillende strategieën

Er zijn verschillende schenkingsstrategieën waaruit u kunt kiezen om uw missie te bereiken. Bijvoorbeeld:

- Een algemene donatie naar een organisatie, in plaats van naar een specifiek project, helpt een organisatie groeien en versterkt het lange termijneffect.

- Een donatie voor een project stelt u in staat specifieke activiteiten te ondersteunen.
- Een klein aantal grote donaties kan de impact vergroten op de onderwerpen die u belangrijk vindt.
- Een groot aantal kleine donaties kan uw bereik vergroten.
- Een donatie voor beleidsondersteuning en lobbyactiviteiten kan wetten veranderen, en een groot draagvlak creëren voor een bepaald thema en sociale verandering stimuleren.
- *Venture philanthropy* past de *venture capital*-regels toe op de filantropie. Bij *venture philanthropy* schenkt, leent, of investeert u in een maatschappelijk doel en stelt u voorwaarden aan het financiële en/of sociaal-maatschappelijke rendement. Deze strategie heeft risico's maar die zijn wel inzichtelijk omdat u vaak inhoudelijk betrokken bij het bestuur van de organisatie bent.

Overweeg al deze strategieën en besluit welke, of welke combinatie, het beste bij uw missie en onderwerpen past.

6. Onderzoek en schenk

Uw persoonlijke wensen zijn nu in kaart gebracht en u zou kunnen beginnen met schenken. Maar weet u ook voldoende over de organisaties die zich bezighouden met uw onderwerpen? Voordat u tot actie overgaat, moet u wat onderzoek doen. Praat met leidinggevenden uit de organisatie(s) en stel haar/hem een aantal vragen:

- Waar richt de organisatie zich op?
- Wat is het jaarlijkse budget en hoeveel gaat er daadwerkelijk naar de specifieke programma's? Vraag om de jaarrekening.
- Hoeveel personeel heeft de organisatie in dienst, wat zijn de achtergronden van de werknemers?
- Waar heeft de organisatie behoefte aan? Wat zijn de uitdagingen en de succesverhalen?
- Hoe zal de organisatie terugrapporteren?

Een dergelijk onderzoek uitvoeren en je vertrouwd voelen met de informatie is een vak apart. **Philian** kan u helpen met het vinden van capabele, betrouwbare organisaties met een goed *track record*, die aansluiten bij uw visie en strategie. U kunt ook online organisaties zoeken op www.goededoelen.nl of www.charity-charities.org

7. Evalueer uw plan en stel het bij

Het wordt vaak over het hoofd gezien, maar de evaluatie is een van de belangrijkste stappen in strategisch schenken. Om succesvol te evalueren, moet u helder zijn over wat u in eerste instantie wilde bereiken. Onderzoek of er echt verandering heeft plaatsgevonden en kijk hierbij niet alleen naar de kwantitatieve resultaten. Als er bijvoorbeeld vijf scholen zijn gebouwd, wil dat nog niet zeggen dat ouders hun kinderen daadwerkelijk naar deze scholen toesturen.

Zoals gezegd bij stap 6, heeft u vooraf heldere afspraken gemaakt hoe de organisatie naar u terug zal rapporteren. Aan het einde van de schenkingsperiode neemt u de tijd om de evaluatierapporten van de organisatie door te nemen. U stelt uzelf en de organisatie hierbij een aantal vragen:

- Welke verandering heeft plaatsgevonden?
- Hoe zijn de resultaten in vergelijking met mijn verwachte doelen?
- Wat waren de uitdagingen? Wat waren de successen?
- Wat heb ik van deze schenking geleerd?

Wees bereid om een aantal moeilijke besluiten te nemen. Strategische filantropie gaat inderdaad over lange termijnverbintenissen; veranderingen gaan niet over een nacht ijs. Evalueer uw schenkingen en stel deze bij, indien nodig. Als enkele begunstigde organisaties onder de maat presteren of een richting inslaan waar u niet achterstaat, kies dan voor een exit-strategie.

Wees realistisch in uw verwachtingen. Als u heel gedetailleerd uw grootste schenkingen evalueert, moeten de kosten hiervoor gedekt worden. Een organisatie kan ernstig belast worden met de evaluatieverzoeken van een groot aantal donoren wat de impact van uw donatie weer vermindert. Maak hierover vooraf afspraken zodat u het samen eens bent over hoe en wanneer de evaluatie zal plaatsvinden.

Uw vermogen gebruiken om verandering in de wereld te creëren kan leiden tot grote bevrediging- en brengt een aanzienlijke verbetering in het leven van anderen. Dus neem de tijd, doe het grondig en begin vandaag nog – stap voor stap.

