



Filantropie, ook in tijden van crisis



Ivan Van de Cloot

Hoofdeconoom

Itinera Institute

Mensen spenderen meer aan filantropie dan aan elektriciteit of autoverzekeringen, gemiddeld uiteraard. Niet verrassend wegen een beperkt aantal erg grote weldoeners erg zwaar in het filantropisch budget. Op het eerste zicht lijkt het soms moeilijk economisch te verklaren dat men eerst hard werkt voor een inkomen en het dan weggeeft. We gaan ervan uit dat de keuze die mensen maken, overeenstemt met hun wensen op het moment dat ze het doen. In die zin hoeven we filantropie niet als irrationeel te bestempelen.

Uiteraard kan de motivatie erg divers zijn. Sommige weldoeners doen het vanuit een plichtsgevoel, anderen omdat ze sociale druk ondervinden. De belangrijkste motivatie kan toch samengevat worden onder de noemer dat mensen zich goed erbij voelen om anderen te helpen. De kracht van ideeën en emoties mag hierbij niet onderschat worden. Zo bekeken zit er een verborgen welzijnsschepper in filantropie: als er een gift van 500 euro gebeurt, betekent dit dat de acte van het geven de schenker meer waard is dan 500 euro. Bovendien neemt bij effectieve filantropie ook het welzijn van de begunstigde toe waardoor we eigenlijk

kunnen spreken van een multiplicatoreffect van filantropie. Het aanmoedigen van filantropie door fiscale voordelen kan dan ook extra waarde creëren.

Typisch wordt een U-vormig verband gevonden tussen de hoogte van de gift en het inkomen. Gezinnen met lagere inkomens geven relatief gezien veel, misschien omdat ze goede inkomensvooruitzichten hebben, maar vaak speelt vooral voor deze groep ook een sterk engagement. Dat hogere inkomens ook relatief meer geven kan logisch lijken omdat ze het zich kunnen veroorloven. Typisch vindt men dat oudere mensen meer geven, wat gedeeltelijk ook verklaard wordt doordat ouderen typisch over meer vermogen beschikken.

Uiteraard is bij filantropie het gedrag van enkele uitschieters erg belangrijk. Vaak

speelt daar het effect dat bezittingen die sterke meerwaarden opgeleverd hebben vaak hun weg vinden naar giften. Wat ook vastgesteld wordt is dat er veel volatiliteit is in dergelijke grote giften wat ongetwijfeld

beïnvloed wordt door het feit dat men verkiest giften op te sparen zodat een erg grote schenking kan overgemaakt worden. Het feit dat aan dergelijke supergiften meer erkenning verbonden is, speelt ongetwijfeld mee. Ook is het zo dat vaak controle over de aanwending in dit geval groter is.



Een probleem is dat vaak de individuele gift onvoldoende verschil maakt, zodat er de verlokking bestaat om te freeriden op de bijdragen van anderen



De band tussen filantropie en non-profit ondernemingen is altijd erg nauw geweest ondermeer omdat het vaak gaat om activiteiten waarvan de resultaten moeilijk meetbaar zijn. Algemeen stellen we vast dat filantropie ook gevoelig is voor het economisch klimaat. Toch zijn er uitzonderingen: toen president Roosevelt tijdens de Grote Depressie iedereen op de morele plicht wees om mee te werken

aan het algemeen belang stegen de kerkofferandes tot ongekende hoogtes. Een erg controversiële kwestie is of overheidssteun aan goede doelen private giften verdringt. De resultaten hierover zijn niet consistent, ongetwijfeld omdat dit erg afhankelijk is van geval tot geval.

Toch is duidelijk dat in de Verenigde Staten misschien net omdat de rol van de overheid er beperkter is, filantropie gemakkelijk tweemaal zo omvangrijk is als in Europa. De bereidheid om via giften non-profitactiviteiten te ondersteunen ontstaat vaak uit de vaststelling dat de overheid niet in staat is om aan de gewenste diversiteit van overtuigingen en wensen te voldoen. Politieke

wetenschappers verklaren dit door erop te wijzen dat de overheid vooral rekening houdt met de verlangens van de mediane kiezer wat bepaalde minderheidsgroepen te kort kan doen. Toch is het niet evident om filantropie werkelijk effectief aan te wenden. Een probleem is dat vaak de individuele gift onvoldoende verschil maakt, zodat er de verlokking bestaat om te freeriden op de bijdragen van anderen. Experimenteel onderzoek toont aan dat het mogelijk is om dit vrijbuitersgedrag te beperken tot vijftig procent. Door het principe van wederkerigheid ontstaat er een engagement voor bepaalde doelen waarbij weldoeners schenken als ze merken dat anderen dit ook doen.

Ivan Van de Cloot
Hoofdeconoom

Onafhankelijke denktank en doetank voor duurzame economische groei en sociale bescherming.
"Think-tank" et "do-tank" indépendant pour une croissance économique et une protection sociale durables.



Itinera Institute VZW-ASBL

Boulevard Leopold II Laan 184d - B-1080 Brussel - Bruxelles

T +32 2 412 02 62 - F +32 2 412 02 69

info@itinerainstitute.org www.itinerainstitute.org