

Ook is het zo dat u bij bepaalde thema's meer verschil kunt maken met uw euro's dan bij andere thema's. Heeft u een brede interesse en vindt u veel thema's belangrijk? Probeer u zich dan toch te beperken tot een maximum van twee tot vier thema's.

Armoedebestrijding
Gezondheidszorg
Onderwijs & onderzoek
Natuur, milieu & dieren
Mensenrechten
Noodhulp
Nederlandse samenleving
Kunst & cultuur
Muziek
Religie
Sport & spel
Anders, namelijk:

3. Wie

Voor wie wilt u iets doen?

Het is belangrijk te bepalen welke doelgroep(en) u wilt bereiken met uw gift. Wie of wat wilt u helpen met uw steun? Voorbeelden zijn kinderen in een kwetsbare situatie, vluchtelingen, musea, natuurgebieden, eenzame ouderen, slachtoffers van geweld, beschermde diersoorten, mensen met een chronische ziekte etc.

4. Waar

Op welke regio wilt u zich richten?

Waar in de wereld wilt u een verschil maken? Het kan zijn dat u graag iets terug wilt doen in uw eigen buurt. Of dat de situatie van straatkinderen in Zuid-Amerika u erg heeft aangegrepen tijdens uw reis. U kunt er natuurlijk ook voor kiezen om u niet te beperken tot een bepaalde regio. Maar, hoe duidelijker uw focus, des te effectiever u kunt schenken.

Internationaal
Afrika
Latijns-Amerika
Europa
Noord-Amerika
Oceanië
Nederland
Eigen buurt of regio, namelijk:
Geen specifieke regio

De bovenstaande vragen hebben u geholpen keuzes te maken over het thema, de doelgroep en de regio. Om uw focus helder te krijgen, is het goed om in de onderstaande tabel de thema's te combineren met de doelgroep en regio. Per thema kunt u ook een probleem of aandachtsgebied aangeven waarop u zich wilt richten. U kunt bij het thema gezondheidszorg bijvoorbeeld denken aan kankeronderzoek voor kinderen in Nederland. Of bij het thema dierenwelzijn aan de bescherming van neushoorns in Zuid-Afrika.

THEMA

- 1.
- 2.
- 3.

PROBLEEM/AANDACHTSGEBIED

- 1.
- 2.
- 3.

DOELGROEP

- 1.
- 2.
- 3.

REGIO

- 1.
- 2.
- 3.

5. Droom

Welk verschil wilt u maken, wat is uw missie?

Om het doel en het beoogde resultaat samen te brengen, kunt u uw missie formuleren. In één tot drie zinnen beantwoordt uw missie de vragen: Waar ga ik mij op richten? Wat ga ik doen? Hoe ga ik het doen? Een missie is de basis voor uw schenkingsstrategie en is meestal eenvoudig, proactief en kort. In uw missie legt u vast op welke aandachtsgebieden en/of doelgroepen u zich richt en welke specifieke activiteiten er volgens u moeten plaatsvinden om de problemen aan te pakken of zelfs op te lossen.

Richt u zich op verschillende thema's, dan kunt u voor elk thema een missie schrijven. Een voorbeeld kan zijn: Bijdragen aan het beschermen van natuur, met focus op het regenwoud, door het ondersteunen van projecten die zich richten op bescherming van het regenwoud en die de lokale bevolking trainen in ecotoerisme en duurzame exploitatie van bossen.

Mijn missie is:

Controleer daarna uw missie met behulp van de volgende checklist:

- ▶ Hebt u duidelijk omschreven wie of wat u wilt steunen?
- ▶ Hebt u duidelijk omschreven welk verschil u wilt maken?
- ▶ Geeft uw missie voldoende focus en richting om beslissingen te kunnen nemen?
- ▶ Vindt u uw missie inspirerend?

6. Aanpak

Wat is de aanpak van de goede doelen die u wilt steunen?

Goede doelen verschillen onderling ook wat werkwijze betreft. Zo kan een probleem op verschillende manieren worden aangepakt. Dit kan zijn door directe diensten, bewustwording, onderzoek of lobbyen voor een betere wetgeving. Wilt u bijvoorbeeld geweld tegen vrouwen in Nederland tegengaan? Dan kan het ondersteunen van een blijf-van-mijn-lijfhuis een 'directe dienst'-aanpak zijn. Een andere aanpak zou kunnen zijn: onderzoek steunen naar de oorzaak van geweld tegen vrouwen en oplossingen bieden om het probleem te verminderen. Om bewustwording en zelfstandigheid te bevorderen kunt u ook projecten ondersteunen die vrouwen helpen hun leven weer op te bouwen. Met lobbyen kan bij de (lokale) overheid het probleem hoger op de politieke agenda komen. Ook kan het goed zijn om verschillende aanpakken te combineren voor een nog beter resultaat. Het belangrijkste is dat u zich verdiept in welke aanpak echt werkt.

Directe dienst, nl:

Bewustwording en empowerment, nl:

Onderzoek, nl:

Lobby, nl:

7. Budget

Welk budget wilt u inzetten?

Om vast te stellen hoeveel geld u kunt en wilt besteden, helpt het om te inventariseren hoeveel u op dit moment totaal schenkt. Na deze inventarisatie kunt u beslissen of u dit een te klein, een juist of een te groot bedrag vindt.

Op dit moment geef ik €

Bent u tevreden over uw huidige bedrag? Of kunt u en wilt u meer geven? Deze overweging helpt u te beslissen welk bedrag u in de toekomst wilt geven. Dat kan een percentage zijn van uw inkomsten, een percentage van uw vermogen of bijvoorbeeld een vast bedrag.

Ik wil gaan geven €

Schenkingsportefeuille

Welk percentage van uw schenkingsbudget wilt u besteden aan welk probleem/aandachtsgebied?

PROBLEEM/ AANDACHTSGEBIED	PERCENTAGE
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

8. Vormen van schenken

Hoe wilt u de goede doelen ondersteunen?

Hieronder ziet u een overzicht van verschillende manieren van schenken. U kunt tijdens uw leven schenken, maar ook na uw overlijden via een testament. Als u wilt, kunt u gebruikmaken van meer dan één vorm van schenken.

Fiscale voordelen

Om het schenken aan goede doelen te stimuleren, kunt u gebruikmaken van fiscale voordelen. Een gift is in veel gevallen aftrekbaar van de inkomstenbelasting. Het moet dan wel gaan om een gift aan een algemeen nut beogende instelling (ANBI). Voor het schenken aan een vereniging of een sociaal belang behartigende instelling (SBBI), zoals een sport- of muziekvereniging, gelden aparte voorwaarden. Op de website van de belastingdienst en in onze schenkwijzer vindt u meer informatie.

Losse gift

Een losse gift is een eenvoudige en flexibele manier van schenken. Uw gift is aftrekbaar van de inkomstenbelasting als uw gift aan bepaalde voorwaarden voldoet. Soms is het ook mogelijk uw gift te oormerken, dit houdt in dat u bepaalt waaraan uw gift mag worden uitgegeven. Bijvoorbeeld voor een specifiek doel in een bepaalde regio. Dit hangt vaak af van de hoogte van uw gift.

Periodieke gift

Met een periodieke gift verbindt u zich voor ten minste 5 jaar aan een goed doel en schenkt u ieder jaar eenzelfde bedrag. Periodieke giften bieden aantrekkelijke fiscale voordelen.

Fonds op Naam

Een Fonds op Naam is een gift aan een goed doel met een gerichte opdracht. U richt een Fonds op Naam samen op met een goed doel. Dit goede doel regelt het bestuur en de organisatie van het fonds. Het fonds hoeft niet per se uw eigen naam te dragen.

Stichting

U kunt zelf een ANBI-stichting oprichten. Dan bepaalt u zelf wat de naam is, welke doelstellingen u ermee nastreeft en wie de bestuurders zijn.

Erfgenaam

U kunt in uw testament een goed doel opnemen als erfgenaam. U maakt dan het goede doel als rechtspersoon eigenaar van (een deel van) uw vermogen.

Legaat

In uw testament kunt u opnemen dat u een bedrag of bepaalde bezittingen (bijvoorbeeld antieke voorwerpen of een woning) wilt nalaten aan een goed doel. Dat kan een vast bedrag zijn, een bepaalde bezitting of een percentage van uw nalatenschap.

Voor meer informatie over de mogelijkheden en de voor- en nadelen van deze mogelijkheden verwijzen wij u naar de informatiekaart 'Schenkwijzer'.

9. Laatste tip

Het is goed om kritisch na te denken over het effect dat u wilt bereiken met uw donaties. Wanneer heeft een donatie echt effect voor u en de begunstigen? U kunt hierbij denken aan de relevantie van de verschillende goede doelen die u met een donatie kunt ondersteunen. Hoe belangrijk is een bepaald probleem? Zo denkt u na over waar u het grootste verschil kunt maken. Ook kunt u nadenken over de aandacht dat een goed doel krijgt. Zijn er al veel partijen betrokken bij de oplossing van een bepaald probleem? Misschien heeft uw donatie meer effect bij een onbekender probleem. Als laatste is het verstandig om te kijken naar de bewezen resultaten. Is er onderzoek gedaan naar het effect van de aanpak van het goede doel?

Wilt u meer weten over het zo effectief mogelijk besteden van uw euro's? U kunt zich dan verdiepen in de **effective altruism** gedachtegoed.

Conclusie

Heeft u alle stappen doorlopen? U kunt dan een stevige start maken als filantroop. Maar besef wel dat u ook hier een leven lang kunt blijven leren. Persoonlijke gebeurtenissen kunnen tot gevolg hebben dat u uw focus misschien wilt verleggen. Het kan helpen om zo nu en dan even te kijken of uw wensen nog overeenkomen met uw donatieplan. Zo kunt u uw wensen en dromen voor een betere wereld zo goed en effectief mogelijk realiseren.

filantropieadvies@nl.abnamro.com

Disclaimer

De op deze informatiekaart aangeboden informatie is opgesteld door ABN AMRO Bank N.V. en is bedoeld als informatie in algemene zin en is niet toegespitst op uw persoonlijke situatie. De informatie mag daarom nadrukkelijk niet beschouwd worden als een advies. Beslissingen op basis van de informatie op deze informatiekaart zijn voor uw eigen rekening en risico. Hoewel ABN AMRO tracht juiste, volledige en actuele informatie uit betrouwbaar geachte bronnen aan te bieden, verstrekt ABN AMRO expliciet noch impliciet enige garantie dat de aangeboden informatie op deze informatiekaart juist, volledig of actueel is. ABN AMRO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten. De op deze informatiekaart opgenomen informatie kan worden gewijzigd zonder voorafgaand bericht. ABN AMRO is niet verplicht de hierin opgenomen informatie te actualiseren of te wijzigen. ABN AMRO aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid ten aanzien van enige schade (met

inbegrip van gederfde winst), die op enigerlei wijze voortvloeit uit de informatie die u op deze informatiekaart wordt aangeboden of het gebruik daarvan. ABN AMRO, of de rechthebbende, behoudt alle rechten (waaronder auteursrechten, merkrechten, octrooien en andere intellectuele eigendomsrechten) met betrekking tot alle op deze informatiekaart aangeboden informatie (waaronder alle teksten, grafisch materiaal en logo's). Het is niet toegestaan de informatie uit deze informatiekaart te kopiëren of op enigerlei wijze openbaar te maken, te verspreiden of te vermenigvuldigen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ABN AMRO of rechtmatige toestemming van de rechthebbende. U mag de informatie op deze informatiekaart wel afdrukken voor uw eigen persoonlijk gebruik.