

# Gedeeld Geven : Een nieuwe manier van schenken

Door mr. dr. Ineke A. Koele, Koele Private Client & Charities

**Met ingang van november 2011 heeft Nederland er een belangrijke nieuwe techniek bij om Major Donors te werven. ‘Gedeeld Geven’ is een nieuwe manier van schenken, geïnspireerd op het in Amerika en Canada al decennialang zeer succesvolle ‘planned giving’. De kern van deze techniek houdt in dat de donor een belang houdt bij het vermogen dat tegelijkertijd effectief wordt geschonken aan het algemeen nut beogende doel naar zijn of haar keuze.**

In de Angelsaksische markt heeft men al sinds lang onderkend dat de motieven voor schenkingen in sociologische zin veelal egoïstisch zijn. "Take egotism out, and you would castrate the benefactors", debiteerde Ralph Waldo Emerson terecht. Er zijn heel wat charitatieve fondsen die hier hun bestaansrecht mede aan ontleen. Het is bij deze interactie tussen instelling en donoren waarin de techniek van Gedeeld Geven een belangrijke nieuwe dynamiek zal kunnen creëren<sup>1</sup>.

## Philanthrocapitalism

We leven in de tijd van *philanthrocapitalism*, waar profit en non-profit naar elkaar toe groeien. Filantropie was tot voor kort voor vermogende families een ‘soft’ woord, waarmee men zich niet kon identificeren. Het is de kunst dat we deze cultuur helpen veranderen, door de taal van de succesvolle ondernemer te spreken en te spiegelen. "Gedeeld Geven" is daar een prima instrument voor. Het is, sinds ik mij in het kader van mijn proefschrift serieus heb verdiept in onder meer de Amerikaanse praktijk van filantropie, mijn missie om deze techniek op een verantwoorde wijze te laten inbedden in de Nederlandse rechtssfeer. De reden daarvoor is dat ik er voordelen in zie voor zowel de donoren als de instellingen, een heuse win-win benadering.

## Het vermogen wordt ‘gedeeld’

Vertaald naar de Nederlandse rechtssfeer houdt ‘Gedeeld Geven’ in dat de donor de blote eigendom van vermogen schenkt en tegelijkertijd het levenslange vruchtgebruik voorbehoudt. Het vermogen wordt ‘gedeeld’. Daarbij kan aan de donor een vast levenslang en gegarandeerd rendement worden toegezegd, dat door gebruik te maken van de fiscale mogelijkheden aanzienlijk hoger is dan de donor zelf – zonder beleggingsrisico – zou kunnen realiseren. In de opzet van "Gedeeld Geven" komt bovendien de waarde van de Gedeelde Gift direct ter beschikking van de door de donor verkozen algemeen nut beogende instelling(en) – hierna: ‘ANBI’ – . Daardoor heeft de donor er direct plezier van dat de instelling van zijn of haar keuze de beschikking krijgt over een substantieel bedrag ten behoeve van haar doelstelling of een meer specifiek aangewezen doel binnen haar doelstelling. Zelf profiteert de donor van een zeer hoog netto cash rendement op zijn of haar geschonken vermogen.

In een tijd waar vermogen in rap tempo verdampt door een combinatie van lage rente, forfaitaire (en dus torenhoge) belastingheffing en inflatie, met financiële onzekerheden over de hoofdsom levert ‘Gedeeld Geven’ het omgekeerde op: een hoge cash flow zonder beleggingsrisico en de zekerheid dat de hoofdsom nuttig wordt besteed door een maatschappelijke instelling naar keuze.

## Stichting Gedeeld Geven

Stichting Gedeeld Geven werkt als ‘service charity’ aan de regie, verspreiding en uitvoering van Gedeeld Geven ten behoeve van de bij haar aangesloten instellingen. Stichting Gedeeld Geven staat open voor aansluiting voor elke door haar geaccepteerde ANBI die Major Donors wenst te werven op de Nederlandse markt.

Een Gedeelde Gift is een overeenkomst tussen donor, Stichting Gedeeld Geven en de ANBI naar keuze van de donor. Stichting Gedeeld Geven dekt de verplichtingen jegens de donor af middels herverzekeringen op het leven van de donor en stelt de contante waarde van de schenking direct ter

beschikking van de aangesloten ANBI naar keuze van de donor. Zij doet de *compliance* bij de schenking, bepaalt eenvormig het beleid van ‘Gedeeld Geven’, bewaakt de collectieve belangen van de aangesloten instellingen en handelt ‘issues’ af met donoren en familieleden.

### **Een nieuwe markt aanboren**

De combinatie van het hoge vaste rendement bij de donor en de concrete grote schenking voor de ANBI maakt Gedeeld Geven een zeer aantrekkelijk instrument bij fondsenwerving in vergelijking met de klassieke schenkingen en legaten. Het boort voor maatschappelijke instellingen een nieuwe markt aan van nu nog ‘latente’ Major Donors.

Bij deze vorm van schenken bestaat een inherente belangentegenstelling tussen donor en de begiftigde instelling: de donor heeft ‘belang’ bij een zo groot mogelijke uitholling van de waarde van de blote eigendom, omdat daardoor het rendement van het vruchtgebruik wordt verhoogd. Voor de ontvangen ANBI is het belang tegengesteld: hoe minder vruchten de donor ontvangt tijdens leven, des te hoger is de waarde van de Gedeelde Gift voor de ontvangende instelling. Stichting Gedeeld Geven waakt vanuit het collectieve belang van de aangesloten instellingen over de wijze waarop met deze techniek wordt omgesprongen door een uniforme benadering en een strikt acceptatiebeleid van giften en instellingen. De aangesloten instelling ontvangt de contante waarde van de gift, maar Stichting Gedeeld Geven behartigt namens de aangesloten instelling de levenslange afwikkeling van de Gedeelde Gift.

### **Gedetailleerde afspraken met de Belastingdienst**

Op basis van de huidige fiscale wetgeving kan deze nieuwe vorm van schenken niet zonder meer worden toegepast. Op basis van gedetailleerde afspraken tussen Stichting Gedeeld Geven en de Belastingdienst over de waardering en werkwijze van "Gedeeld Geven", zijn echter de fiscale consequenties bevestigd, uiteraard onder voorwaarde van bestendiging van huidige wetgeving en beleid. Bij de 16 van deze afspraken zijn ook diverse voorwaarden ter voorkoming van misbruik opgelegd. Reeds in 2006 werd een dergelijke *ruling* verstrekt op een net iets andere vorm van ‘Gedeeld Geven’, maar de tijd bleek er toen nog niet rijp voor; de *ruling* werd na een half jaar ingetrokken vanwege ‘voortschrijdend inzicht’, men vond de waardering van de blote eigendom op basis van de forfaitaire waardering in box 3 te gunstig (het ‘nadeel’ wat zich bij een lage rente voordoet voor belastingplichtigen, draait zich bij Gedeeld Geven om in een ‘voordeel’ ten gunste van belastingplichtigen). In de huidige versie – waarbij ook het Ministerie van Financiën is geconsulteerd – wordt de waardering van de blote eigendom voor toepassing van box 1 op autonome wijze bepaald en niet langer aan de hand van de forfaitaire waardering van box 3.

### **Gedeeld Geven in de praktijk gebracht**

Voor aangesloten instellingen is Gedeeld Geven een ‘plug and play concept’. De website <http://www.gedeeldgeven.nl/> geeft informatie aan het publiek, maar via een beveiligde toegang geeft het eveneens alle informatie aan de aangesloten instellingen en professionele intermediairs die met ‘Gedeeld Geven’ gaan werken: een praktische rekentool, checklists, antwoorden op alle voorkomende vragen en de akte Gedeelde Gift, zoals die moet worden gebruikt door het notariaat.

### **Periodieke training**

Aangesloten instellingen en intermediairs zoals private bankers, notarissen, fiscalisten e.d. worden periodiek getraind in het gebruik en de toepassing van ‘Gedeeld Geven’. Door deze groep van intermediairs te laten groeien, ontstaat er een groeiende bekendheid van ‘Gedeeld Geven’ bij die intermediairs die frequent met Major donors in aanraking komen. Aangesloten instellingen betalen een eenmalige toetredingsfee bij aansluiting. Daarnaast worden afspraken gemaakt over de beheers- en verwerkingskosten van Gedeelde Giften (resp. 0,5% en 1%), die worden verrekend met de uitkeringen door Stichting Gedeeld Geven. Indien een instelling of donor een eenmalige Gedeelde Gift wenst te doen en de instelling naar het zich laat aanzien niet op structurele basis gebruik wenst te maken van ‘Gedeeld Geven’, zijn andere afspraken mogelijk.

### Concrete voorbeelden

Enkele concrete en op recente rentestanden gebaseerde voorbeelden van Gedeelde Giften staan hieronder geduid. Daarbij zijn de fiscale voordelen, die worden verkregen bij een teruggaaf van inkomstenbelasting berekend op een marginaal tarief van 52%, en herleid tot een levenslang netto-rendement op de Gedeelde Gift zodat een en ander vergeleken kan worden met het netto-rendement op een spaarrekening, met dien verstande – uiteraard – dat bij Gedeeld Geven de hoofdsom wordt geschonken.

Vooralsnog wordt gewerkt met Gedeelde Giften ter grootte van tenminste € 250.000. Leeftijd, m/v	% vruchtgebruik	Netto-rendement *	Uitkering goede doel **
Man, 67 jaar	3%	5,7%	€ 164.371
Man, 56 jaar	4%	5,6%	€ 90.177
Man, 77 jaar	3%	6,6%	€ 194.286

<sup>1</sup> Zie hierover uitgebreider: *The art of planned giving, understanding donors and the culture of giving*, Douglas E. White, John Wiley & Sons