

GEVEN EN NEMEN

EVALUATIE GIFTENAFTREK 2016-2021

RAPPORT

seo • economisch onderzoek

AUTEURS

NILS VERHEUVEL, DERCK STABLER, MICHIEL BIJLSMA, WILLIAM LUITEN, RAYMOND ADEMA EN PAUL SMEETS,
M.M.V. ADAM KUCZYNSKI, ASTRID LENSINK EN MENNO POMP

IN OPDRACHT VAN

MINISTERIE VAN FINANCIËN

AMSTERDAM, MAART 2024

Samenvatting

De giftenaftrek is doeltreffend omdat het geven stimuleert, maar niet doelmatig omdat er weinig extra wordt gegeven door de giftenaftrek. Verbetering van de doelmatigheid kan binnen de giftenaftrek met een verlaging van het aftrektarief naar 20 procent of met het gelijk behandelen van periodieke giften en andere giften. Omvormen naar een geefsubsidie lijkt een doelmatige beleids optie, waarvan de exacte vormgeving en uitvoerbaarheid aanvullend onderzoek vereisen.

Omschrijving giftenaftrek

De giftenaftrek is een aftrekpost in de inkomstenbelasting (budgettair belang van € 447 mln.) en vennootschapsbelasting (budgettair belang van € 11 mln.). Het doel van de aftrek is het stimuleren van geefgedrag aan algemeen nut beogende instellingen (ANBI's), verenigingen en steunstichtingen van een sociaal belang behartigende instelling (SBBI) ter bevordering van de financiële positie van deze instellingen. Voor giften aan culturele ANBI's is er een extra aftrek van 25% tot € 1.250 in de inkomstenbelasting en 50% in de vennootschapsbelasting tot € 2.500 om het ophalen van private financiering verder te ondersteunen. De giftenaftrek in de inkomstenbelasting maakt onderscheid in periodieke giften en andere giften. Periodieke giften zijn per 1 januari 2023 aftrekbaar tot € 250.000 per jaar als ze voor minstens vijf jaar zijn vastgelegd in een schenkingsakte. Vóór 2023 was er geen maximumbedrag. Andere (reguliere) giften zijn aftrekbaar zonder schenkingsakte van 1% tot 10% van het verzamelinkomen, met een minimum van € 60. In de vennootschapsbelasting zijn alleen eenmalige giften aftrekbaar tot € 100.000.

Aanpak

De methoden voor deze evaluatie zijn een enquête onder gevers, een enquête onder ontvangers, een gedragsexperiment naar geefgedrag, beschrijvende statistiek o.b.v. aangiftdata en CBS Microdata, econometrische analyse, interviews en bureauonderzoek. De belangrijkste beperking van dit onderzoek is dat de econometrische analyse geen representatieve resultaten heeft opgeleverd door het ontbreken van een controlegroep en het effect van de coronacrisis op geefgedrag. Het (negatieve) effect op geefgedrag van de afbouw van het aftrektarief in 2020 en 2021 viel namelijk samen met de coronacrisis, toen de giften juist zijn verhoogd, onder meer als compensatie voor het wegvallen van andere inkomstenbronnen bij de ontvangende organisaties. Het effect van de giftenaftrek op geefgedrag is daarmee ingeschat met een online experiment en enquêtes, aangevuld met interviews. Een uitdaging bij experimenteel onderzoek is dat de bevindingen niet altijd standhouden in de werkelijkheid. De resultaten dienen daarom met voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden.

Doeltreffendheid

De giftenaftrek is doeltreffend omdat het geven stimuleert. In het experiment leidt de giftenaftrek van 37 procent (huidige vormgeving) tot 9,6 procent hogere giften dan in de situatie zonder stimulan. Uitgedrukt als een elasticiteit met betrekking tot de geefkosten, leidt 1 procentpunt lagere kosten door de giftenaftrek tot 0,19 procentpunt meer giften. De omvang van dit effect is vergelijkbaar met resultaten uit de wetenschappelijke literatuur gevonden in landen met een soortgelijke regeling. De culturele multiplier is ook doeltreffend, omdat respondenten aangeven hierdoor meer te geven.

Het effect op geefgedrag verschilt tussen gevers. Het gedragseffect is het sterkst bij grote gevers, zo blijkt uit de ontvangersenquête en interviews. Grote gevers omvatten zowel personen als bedrijven. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn dat de omvang van de bedragen, een langjarige geefrelatie en/of ondersteuning van een fiscaal adviseur (in aanvulling op vrijgevigheid) meer calculerend geefgedrag inspireert. In de geversenquête geeft ongeveer een kwart aan een beetje meer te geven door de giftenaftrek en ongeveer 8 procent geeft aan veel meer te geven door de giftenaftrek. De helft van de respondenten geeft aan dat de giftenaftrek geen effect heeft op hun geefgedrag, ook niet bij afschaffing.

Doelmatigheid

De giftenaftrek is niet doelmatig in de inkomstenbelasting en de vennootschapsbelasting. Ten eerste is de toename aan giften door de giftenaftrek minder groot dan de omvang van de belastingkorting. Een deel van de budgettaire kosten komt ten gunste van de gever in plaats van de begiftigde. Ten tweede is de giftenaftrek slecht uitvoerbaar voor de Belastingdienst. De vormgeving noodzaakt handmatige controle waardoor slechts aan een beperkt deel van de gesignaleerde fouten opvolging gegeven wordt. Ten derde is het niet-gebruik van de giftenaftrek hoog, onder andere doordat gevers niet bekend zijn met de regeling. Ten vierde komt het fiscale voordeel in grotere mate terecht bij hoge inkomens dan bij lage inkomens, hetgeen raakt aan het draagkrachtbeginsel in de inkomstenbelasting en daarmee aan de doelmatigheid van de giftenaftrek.

Giftenaftrek of geefsubsidie?

Vrijwel alle overheden in welvarende landen proberen geefgedrag te stimuleren. De meeste landen hebben een vorm van fiscale stimulans met een aftrekpost of heffingskorting. De enige invulling die systematisch verschilt is de geefsubsidie, bekend vanuit het Verenigd Koninkrijk. Bij de geefsubsidie ontvangt de begiftigde in aanvulling op de gift een percentage dat samenhangt met de hoogte van de gift, in plaats van de gever. Dit subsidiesysteem wordt *matching* genoemd doordat de overheid de gift *matcht* met een subsidiepercentage. De effecten van een geefsubsidie zijn onderzocht als beleids optie. Deze verkenning biedt een eerste beeld dat een omvorming naar een geefsubsidie toepasbaar is in Nederland.

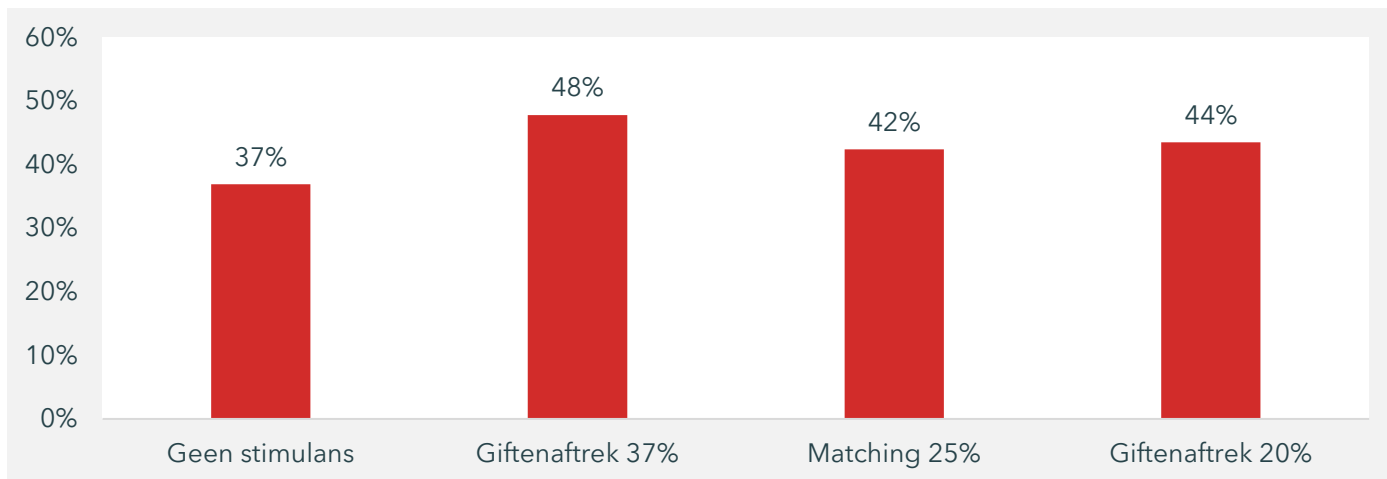
Bij de invoering van een geefsubsidie verbetert de uitvoerbaarheid voor de overheid en de gever. De gever hoeft namelijk geen giften meer op te voeren in de aangifte. Bij de overheid neemt de uitvoeringslast af doordat er veel minder ontvangers zijn dan gevers om te controleren. Ook kunnen goed georganiseerde instellingen aan hogere rapportageverplichtingen voldoen dan gevers, waardoor de controle in grote mate geautomatiseerd kan plaatsvinden in plaats van handmatig.

Bij de invoering van een geefsubsidie verslechtert de uitvoerbaarheid voor ontvangende instellingen. Vooral kleine instellingen en vrijwilligersorganisaties zijn minder goed in staat de regeling uit te voeren. Zij ervaren nu al hoge regeldruk. Een aanvullend nadeel is dat er organisaties zijn die bewust geen directe overheidssubsidie willen ontvangen vanwege onafhankelijkheid; deze groep is volgens geïnterviewden substantieel. De extra inkomsten die volgen uit de giftenaftrek vallen daarmee weg voor deze groep. Geïnterviewden vinden een geefsubsidie wenselijker als de inkomsten hiermee verder toenemen. Dit hangt af van het effect van de regeling op geefgedrag, waar de volgende paragrafen op ingaan.

In het experiment is het effect op geefgedrag onderzocht van een giftenaftrek van 37%, een giftenaftrek van 20% en een matchingsysteem van 25%. De onderstaande figuur laat zien dat de procentuele donatie het hoogst is bij een giftenaftrek van 37%. De procentuele donatie van een giftenaftrek van 20% en een matchingsysteem van 25% is vergelijkbaar. Dit resultaat ligt voor de hand omdat de mate van (fiscale) subsidiëring bij deze opties ongeveer

gelijk is. Dit beeld wordt bevestigd met een regressieanalyse gericht op de omvang van de gift (niet zichtbaar in de figuur hieronder). In deze analyse leidt een giftenaftrek van 37% tot 9,6 procent hogere giften. Het effect van matching is statistisch niet significant verschillend van nul en ook statistisch niet significant verschillend van de giftenaftrek van 20%.

Figuur S.1 Procentuele donatie van het verdiende bedrag in het experiment van vier varianten



Bron: SEO Economisch Onderzoek, N = 1.735. In het experiment konden respondenten maximaal € 30 verdienen en hadden ze de keuze dit bedrag zelf te houden of (deels) weg te geven aan een goed doel naar keuze. Deze figuur toont de gemiddelde verhouding tussen de gift en het verdiende bedrag

Kortom, dit experiment heeft niet aangetoond dat een matchingsysteem van 25% leidt tot meer giften dan in de situatie zonder stimulans. Dit beeld komt niet overeen met de wetenschappelijke literatuur die juist wijst op meer giften in een systeem van matching ten opzichte van een giftenaftrek maar komt wel overeen met de respondenten van de enquêtes die juist een minder stimulerende werking van matching verwachten dan van de giftenaftrek.

Uit het experiment blijkt wel dat matching de inkomsten van ontvangers meer verhoogt dan de giftenaftrek. In tegenstelling tot de giftenaftrek, komt de subsidie immers direct bij de ontvangers terecht. We illustreren dit met een fictief rekenvoorbeeld. Stel een geveer doneert € 1.000 zonder stimulering. Bij een giftenaftrek van 37% zijn de geschatte donatie en de inkomsten voor de ontvanger volgens onze resultaten € 1.096 (€ 1.000 * 9,6% hogere donatie t.o.v. geen stimulering). Dit kost de overheid € 405,52 (37% van € 1,096). Van de € 405,52 belastingvoordeel komt € 96 terecht bij de ontvanger, en blijft € 309,52 bij de geveer hangen. Bij een matchingpercentage van 25% is de geschatte donatie volgens onze resultaten nog steeds € 1.000 (geen significant positief of negatief gedragseffect) en de bijbehorende inkomsten voor de ontvanger zijn € 1.250 (€ 1.000 + € 1.000 * 25%). Dit kost de overheid € 250 (25% van € 1.000). Deze € 250 komt volledig bij de ontvanger terecht en er blijft niets achter bij de geveer. Uit deze vergelijking volgt dat in de context van het experiment matching leidt tot hogere inkomsten voor de ontvanger tegen lagere kosten voor de overheid, vergeleken met de giftenaftrek van 37%.

Beleidsopties om de doelmatigheid te verbeteren binnen de giftenaftrek

- Aftrektarief in de inkomstenbelasting verlagen naar 20 procent: een lager aftrektarief verbetert de verhouding tussen de kosten voor de overheid en de extra giften die deze kosten opleveren. Een 20% aftrektarief leidt tot € 131 mln. meer belastingopbrengsten, waarvan € 7 mln. het gevolg zijn van minder giften en € 124 mln. het directe effect zijn van minder aftrek. De verandering in aftrektarief heeft geen invloed op de kans om te geven.

De analyse in hoofdstuk 3 laat zien dat de aanwezigheid van een stimulans de geefkans verhoogt; de invulling van deze stimulans heeft geen effect.

- Periodieke en andere giften gelijk behandelen: met het gelijktrekken van de drempels en plafonds vervalt het onderscheid tussen periodieke en andere giften. Dit vermindert de complexiteit van de regeling. De giftenaftrek wordt daarmee begrijpelijker voor de belastingplichtige. Dit levert minder fouten op in de aangifte waardoor de uitvoerbaarheid verbetert voor de Belastingdienst. De budgettaire effecten hangen af van de hoogte van de drempel en het plafond. De vormgeving in dit rapport bespaart € 50-80 mln. structureel.

Inhoudsopgave

Samenvatting		i
1	Inleiding	1
	1.1 Vraagstelling	1
	1.2 Aanpak	1
	1.3 Leeswijzer	2
2	Beleidsanalyse	3
	2.1 Omschrijving van de giftenaftrek	3
	2.2 Beleidstheorie	7
	2.3 Beleidsgeschiedenis	10
	2.4 Internationale vergelijking	12
3	Resultaten	20
	3.1 Beschrijvende statistiek	20
	3.2 Econometrie	24
	3.3 Experiment	28
	3.4 Enquête onder gevers	44
	3.5 Enquête onder ontvangers	52
4	Conclusies en beleidsopties	60
	4.1 Conclusies	60
	4.2 Beleidsopties	62
	Bijlage A Lijst met gesprekspartners	64
	Bijlage B Verdieping: beschrijvende statistiek en econometrie	65
	Bijlage C Verdieping: enquêtes en experiment	80
	Bijlage D Verdieping: beleidsopties	102

1 Inleiding

Het ministerie van Financiën heeft SEO Economisch Onderzoek gevraagd de giftenaftrek te evalueren. Dit onderzoek gaat in op de doeltreffendheid, doelmatigheid en beleidsopties.

1.1 Vraagstelling

De giftenaftrek is een aftrekpost in de inkomstenbelasting en de vennootschapsbelasting. Het doel van de giftenaftrek is het stimuleren van geven aan kwalificerende instellingen. De hoofdvragen van dit onderzoek zijn:

- Doeltreffendheid: is het effect van de giftenaftrek op geefgedrag positief?
- Doelmatigheid: is het doel behaald met zo min mogelijk budgettaire kosten, uitvoeringslasten en neveneffecten?
- Beleidsopties: zijn er beleidsopties die geven stimuleren en de doeltreffendheid of doelmatigheid verhogen? Onderzoek in ieder geval een geefsubsidie naar het Britse systeem van *matching*, een subsidie aan de ontvanger waarbij de omvang afhangt van de ontvangen giften.

De meeste giften gaan naar algemeen nut beogende instellingen (ANBI's). De regelgeving voor ANBI's is geen onderdeel van deze evaluatie.

1.2 Aanpak

De methoden zijn:

- Interviews: er zijn 28 mensen gesproken. Dit zijn wetenschappers, vertegenwoordigers van brancheverenigingen, vertegenwoordigers van begunstigde instellingen en fiscalisten (zie Bijlage A voor een overzicht);
- Literatuuronderzoek: wetenschappelijke literatuur, eerdere evaluaties en onderzoeksrapporten zijn bestudeerd;
- Beschrijvende statistiek: het doelbereik van de giftenaftrek is in beeld gebracht met microdata van het CBS en de Belastingdienst;
- Econometrie: er is met twee methoden getracht het effect van de giftenaftrek op geefgedrag te schatten. Effecten tijdens de coronaperiode en het ontbreken van een passende controlegroep hebben ertoe geleid dat een zuivere effectschatting niet mogelijk was (zie Bijlage B voor een toelichting);
- Enquête onder (potentiële) gevers: ruim 2.100 respondenten hebben online een vragenlijst ingevuld over hun geefgedrag;
- Experiment: de deelnemers aan de enquête onder gevers hebben meegedaan aan een experiment, waarin ze met het uitvoeren van taken geld konden verdienen. Daarna is ze gevraagd of ze (een deel van) dat geld willen doneren naar een goed doel naar keuze. Bij sommige varianten was er geen stimulans van giften, bij een ander deel gold de giftenaftrek van 37 procent, bij een ander deel gold een geefsubsidie van 25 procent en bij een ander deel gold een giftenaftrek van 20 procent. Dit experiment geeft dus inzicht in het causale effect op geefgedrag van de giftenaftrek van 37 procent (huidige vormgeving), een giftenaftrek van 20 procent (beleidsoptie 1) en een geefsubsidie van 25 procent (beleidsoptie 2) ten opzichte van geen stimulering van geefgedrag (nulmeting);

- Enquête onder ontvangers: begunstigde instellingen zijn gevraagd naar de giften die hun organisatie heeft ontvangen en het belang van de giftenaftrek voor hun instelling. Dit is in het bijzonder informatief voor het geefgedrag van grote gevers die een omvangrijk deel van het budgettaire beslag van de giftenaftrek benutten, maar niet deelnemen aan de enquête onder gevers;
- Begeleidingscommissie: Het onderzoek is begeleid door een commissie samengesteld uit medewerkers van het ministerie van Financiën, het ministerie van Justitie en Veiligheid, het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, de Belastingdienst en een onafhankelijk expert: prof. dr. Adriaan Soetevent van Rijksuniversiteit Groningen.

1.3 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 omschrijft de regeling, gaat in op de beleidstheorie, beleidsgeschiedenis en vergelijkbare regelingen in andere landen waaronder de Britse geefsubsidie. Hoofdstuk 3 gaat in op de resultaten per methode. Hoofdstuk 4 geeft met de conclusies een synthese van de resultaten en verkent beleidsopties op basis hiervan.

2 Beleidsanalyse

Dit hoofdstuk begint met een beschrijving van de werking, theorie en geschiedenis van de giftenaftrek. Vervolgens bieden we een internationale vergelijking van maatregelen om geefgedrag te stimuleren, waaruit een geefsubsidie naar voren komt als mogelijk alternatief voor de giftenaftrek. We beschrijven de werking van het subsidiesysteem in het V.K. en beschouwen de toepasbaarheid in Nederland.

2.1 Omschrijving van de giftenaftrek

Op grond van de giftenaftrek zijn sommige giften aftrekbaar voor de heffing van inkomstenbelasting¹ (i.e. natuurlijke personen) of vennootschapsbelasting² (i.e. niet-natuurlijke personen, zoals een naamloze vennootschap, een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid of een coöperatie). In dit onderdeel wordt de werking van de giftenaftrek beknopt uiteengezet. Tabel 2.1 geeft een overzicht van belangrijke begrippen ten behoeve van deze beschrijving.

Tabel 2.1 Overzicht belangrijke begrippen

Begrip	Beschrijving
Gift	Het vrijwillig geven van geld of goederen zonder een tegenprestatie te ontvangen.
Zakelijke giften	De aftrek van deze giften is niet afhankelijk van de giftenaftrek. Een schenking kan in de inkomsten- en vennootschapsbelasting namelijk onder de bedrijfskosten van een onderneming worden gebracht als een dergelijke bijdrage is gedaan met het oog op het bedrijfsbelang van een onderneming. ³ Dergelijke zakelijke giften, zoals sponsoring van de (lokale) voetbalclub of fanfare, komen – op basis van het totaalwinstbegrip – bij de berekening van de winst reeds als kosten in mindering. Het merendeel van de giften van bedrijven betreft zakelijke giften. ⁴
Niet-zakelijke giften	Een schenking die niet direct het bedrijfsbelang van een onderneming dient. Niet-zakelijke schenkingen zijn onder de giftenaftrek in de inkomsten- en vennootschapsbelasting slechts beperkt – en onder voorwaarden – aftrekbaar.
Periodieke giften	Vaste en gelijkmatige periodieke uitkeringen aan dezelfde ANBI of vereniging. Voor aftrek in de inkomstenbelasting is onder meer vereist dat minimaal vijf jaar een jaarlijkse uitkering (of verstrekking) zal plaatsvinden en dat de uitkeringen uiterlijk bij overlijden eindigen. ⁵ Daarnaast dient de schenking bij notariële of onderhandse akte te zijn vastgelegd.
Andere giften	Andere (niet als periodieke gift kwalificerende) giften aan een ANBI of steunstichting SBBI. Voor aftrek in de inkomstenbelasting is onder meer vereist dat een gift met schriftelijke bescheiden kan worden onderbouwd (aannemelijk gemaakt).
Verplicht	Met ingang van 2024 komen giften in natura van meer dan € 10.000 (of in het geval van fiscaal partnerschap € 20.000) alleen voor aftrek in aanmerking in de inkomsten- en vennootschapsbelasting,

¹ Art. 6.32 e.v. Wet IB 2001.

² Art. 16 Wet Vpb 1969.

³ Vergelijk Hoge Raad 30 september 1953, BNB 1953/264.

⁴ Innovatieplatform, geven voor weten: de vierde ronde. Particuliere middelen voor de wetenschap, 15 juni 2005.

⁵ Het is echter wel mogelijk om in de notariële of onderhandse akte op te nemen dat de verplichting tot het doen van de periodieke gift vervalt bij verlies van de status van de ANBI of vereniging, bij faillissement van een dergelijke instelling of bij arbeidsongeschiktheid of werkloosheid (van een) van de schenker(s). Op grond van de Fiscale verzamelwet 2024 is dit thans wettelijk geregeld (en niet meer in een beleidsbesluit).

Begrip	Beschrijving
ANBI	wanneer de waarde in het economische verkeer volgt uit een onafhankelijk taxatierapport of een factuur. Desgevraagd dient het taxatierapport of de factuur aan de inspecteur te worden overgelegd.
Steunstichting SBBI	Algemeen nut beogende instelling. Een instelling waarvan de bestedingen voor 90 procent of meer het algemeen nut bevorderen. De meeste aftrekbare giften worden aan een ANBI gedaan.
Vereniging	Een steunstichting SBBI is in een jaar speciaal opgericht om geld in te zamelen voor een jubileum van een sociaal belang behartigende instelling (SBBI). Voorbeelden van een SBBI zijn een lokale carnavalsvereniging, roeivereniging of scoutinggroep.
	Een niet aan de vennootschapsbelasting onderworpen of daarvan subjectief vrijgestelde vereniging met rechtspersoonlijkheid en minimaal 25 leden. Een dergelijke vereniging dient te zijn gevestigd in een EU-lidstaat, Aruba, Curaçao, Sint-Maarten, een bij ministeriële regeling aangewezen mogendheid of op de BES-eilanden. Voorbeelden van verenigingen zijn politieke partijen, studieverenigingen of sportverenigingen. Er worden echter geen nadere eisen gesteld aan een vereniging.

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

2.1.2 Inkomstenbelasting

De giftenaftrek maakt onderdeel uit van de persoonsgebonden aftrek. Aftrekbare giften en andere persoonsgebonden aftrekposten, zoals uitgaven voor specifieke zorgkosten en weekenduitgaven voor gehandicapten, verminderen de grondslag voor de inkomstenbelasting in het desbetreffende kalenderjaar.⁶

Aftrekbare giften bestaan uit:

- periodieke giften en
- andere giften.

Tot 2023 gold er geen plafond voor periodieke giften. In het IBO-rapport Vermogensverdeling werd gewezen op de opmerkelijke fiscale constructie waarbij zeer hoge inkomens/zeer vermogenden door middel van de giftenaftrek voor periodieke giften – al dan niet via een ‘eigen’ ANBI – de gehele grondslag voor de inkomstenbelasting sterk reduceerden, soms zelfs tot nihil.⁷ Om deze reden geldt thans een maximale aftrek van € 250.000 per kalenderjaar voor alle periodieke giften van een belastingplichtige (en voor zover van toepassing tezamen met diens partner).

Andere giften zijn aftrekbaar tot maximaal 10 procent van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek (inkomensafhankelijk plafond) met een drempel van 60 euro (vaste minimumdrempel voor de belastingplichtige en voor zover van toepassing voor diens partner) en 1 procent van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek (inkomensafhankelijke minimumdrempel). Het verzamelinkomen bestaat uit het gezamenlijke bedrag aan inkomen uit box 1, box 2 en box 3 van een belastingplichtige (of in het geval van fiscaal partnerschap het gezamenlijke bedrag van de verzamelinkomens van de belastingplichtige en zijn partner).

⁶ De wetgever heeft voorzien in een wettelijke rangorde. De persoonsgebonden aftrek (i.e. het gezamenlijke bedrag van de in het kalenderjaar drukkende persoonsgebonden aftrekposten en het gedeelte van de persoonsgebonden aftrek van voorafgaande jaren dat niet eerder in aanmerking is genomen) vermindert het inkomen uit werk en woning (box 1-inkomen), maar niet verder dan tot nihil. Een eventueel restant aan persoonsgebonden aftrek wordt in mindering gebracht op het inkomen uit sparen en beleggen (box 3-inkomen), maar niet verder dan tot nihil. Mocht er dan nog een bedrag resteren dan komt dat in mindering op het inkomen uit aanmerkelijk belang (box 2-inkomen), maar niet verder dan tot nihil.

⁷ IBO Vermogensverdeling, Licht uit, spot aan: de vermogensverdeling, 1 juli 2022. Zie bijlage 10: Opmerkelijke constructies, sub d, p. 218-219.

Tabel 2.2 toont de complexiteit van de giftenaftrek in de inkomstenbelasting. Hieruit blijkt dat niet alle giften aftrekbaar zijn en ook de mate van aftrekbaarheid verschilt. Voor de (mate van) aftrekbaarheid is de vorm van een gift van belang en aan wie is gegeven. Een andere gift in contanten, zoals een donatie van een briefje van tien euro in een collectebus, of een andere gift aan een ander dan een (culturele) ANBI of steunstichting SBBI is bijvoorbeeld niet aftrekbaar. Verder is het bedrag van de aftrek soms hoger dan het bedrag van de gift. Giften aan culturele ANBI's geven namelijk recht op een extra aftrek van 25% (de zogenoemde multiplier) met een maximum van € 1.250.⁸ Een culturele ANBI is actief op cultureel gebied, zoals beeldende kunst, film of muziek.

Tabel 2.2 Beknopt overzicht van de aftrekbaarheid van niet-zakelijke giften in de inkomstenbelasting

Giften aan:	Periodieke giften (met een absoluut plafond van € 250.000 voor het totaal aan periodieke giften per kalenderjaar)	Andere giften (met een inkomensafhankelijk plafond en met een vaste minimumdrempel en een inkomensafhankelijke minimumdrempel)
ANBI	Aftrekbaar (m.u.v. een bevoordeling of bijdrage in contanten)	Aftrekbaar (m.u.v. een bevoordeling of bijdrage in contanten)
Culturele ANBI	Aftrekbaar (multiplier) (m.u.v. een bevoordeling of bijdrage in contanten)	Extra aftrek van 25% tot ten hoogste € 1.250 (m.u.v. een bevoordeling of bijdrage in contanten)
Vereniging	Aftrekbaar (m.u.v. een bevoordeling of bijdrage in contanten)	Niet aftrekbaar
Steunstichting SBBI	Niet aftrekbaar ⁹	Aftrekbaar (m.u.v. een bevoordeling of bijdrage in contanten)
Overige begunstigden	Niet aftrekbaar	Niet aftrekbaar

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024).

2.1.3 Vennootschapsbelasting

Aftrekbare giften komen in mindering op de winst van een vennootschap. De aftrek voor giften bedraagt ten hoogste 50 procent van de winst met een maximum van € 100.000. Op grond van art. 16 Wet Vpb 1969 wordt onder gift verstaan: 'bevoordelingen uit vrijgevigheid en al dan niet verplichte bijdragen, voor zover daardoor geen op geld waardeerbare aanspraken ontstaan'. Dit terminologische verschil met de inkomstenbelasting heeft geen inhoudelijke betekenis.

In principe kunnen giften van een vennootschap worden aangemerkt als een uitkering (dividend) van de desbetreffende vennootschap aan de aandeelhouder. Het gaat hier om giften aan derden die verband houden met persoonlijke vrijgevigheid van de aandeelhouder, hetgeen zich in de praktijk m.n. bij het mkb voordoet. Dergelijke giften komen in principe niet voor aftrek in aanmerking. De staatssecretaris van Financiën - Fiscaliteit en Belastingdienst - heeft echter goedgekeurd dat (onder voorwaarden) het gezamenlijke bedrag van dergelijke giften voor aftrek in aanmerking komt, voor zover dat bedrag het wettelijke maximum van de giftenaftrek van de

⁸ In verband met staatssteun geldt een EU-goedkeuring voor de culturele multiplier, die is verleend tot en met 2029.

⁹ Een periodieke gift is niet van toepassing doordat een instelling voor 1 kalenderjaar aangemerkt is als steunstichting SBBI.

vennootschapsbelasting niet te boven gaat.¹⁰ Vanaf 2024 geldt voor giften aan een ANBI of steunstichting SBBI die rechtstreeks worden gedaan vanuit de vennootschap, dat deze boven het wettelijke maximum (van een aftrek van 50% van de winst met een maximumaftrek van € 100.000) niet worden aangemerkt als in box 2 te belasten voordelen en met dividendbelasting te belasten opbrengsten.

Figuur 2.1 bevat een overzicht van de verschillende uitkomsten van aftrekbaarheid van giften in de vennootschapsbelasting. Deze tabel illustreert dat ook voor de vennootschapsbelasting niet alle giften in aanmerking komen voor aftrek. Er is bijvoorbeeld geen aftrek beschikbaar voor een bevoordeling of bijdrage in contanten en ook niet voor een gift aan een andere begunstigde dan een (culturele) ANBI of een steunstichting SBBI. Giften aan culturele ANBI's geven daarentegen recht op een extra aftrek van 50% (de zogenoemde multiplier) met een maximum van € 2.500.

Figuur 2.1 Beknopt overzicht van de aftrekbaarheid van niet-zakelijke giften in de vennootschapsbelasting

Giften aan:	Aftrekbare giften (met een maximum voor het totaal van de aftrekbare giften van 50% van de winst, maar niet meer dan € 100.000)
ANBI	Aftrekbaar (m.u.v. een bevoordeling of een bijdrage in contanten)
Culturele ANBI	Extra aftrek van 50% tot ten hoogste € 2.500 (m.u.v. een bevoordeling of bijdrage in contanten)
Vereniging	Niet aftrekbaar
Steunstichting SBBI	Aftrekbaar (m.u.v. een bevoordeling of een bijdrage in contanten)
Overige begunstigten	Niet aftrekbaar

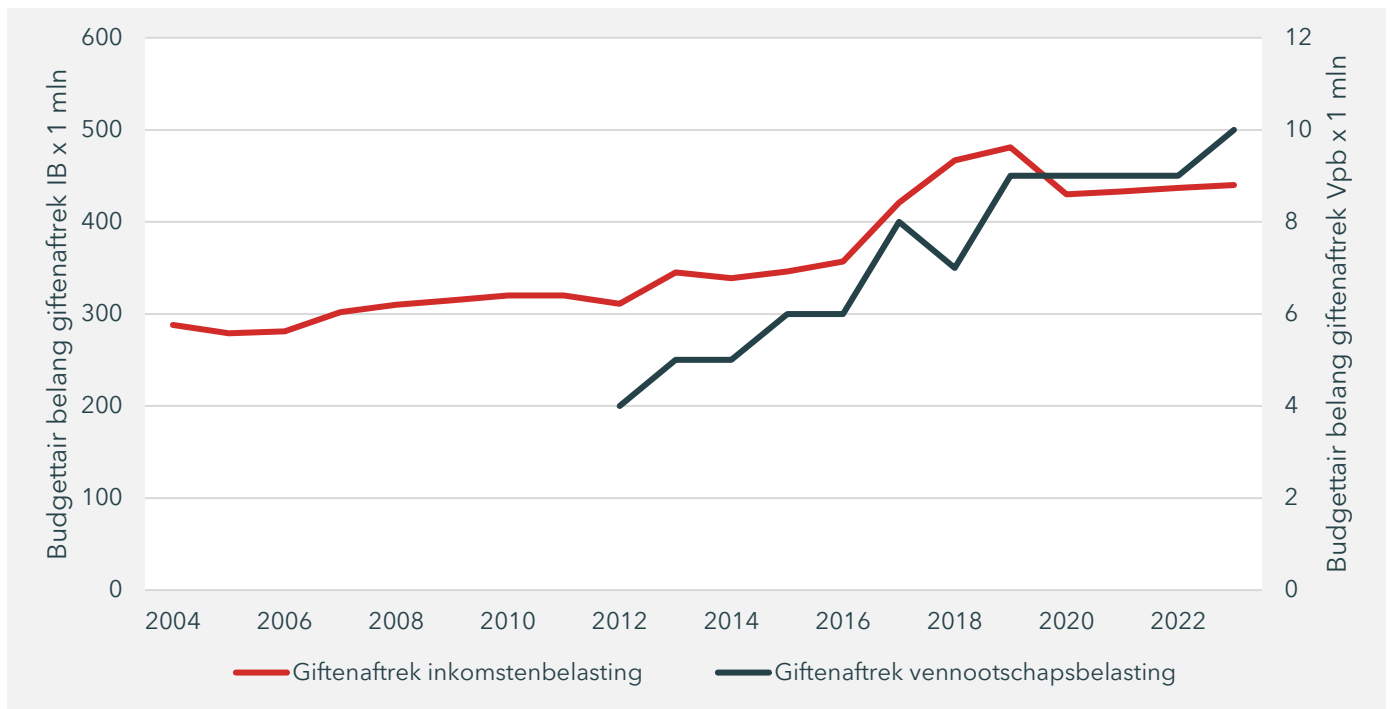
Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van de Belastingdienst

2.1.4 Budgettaire beslag

Figuur 2.2 laat de ontwikkeling van de gedeerde belastinginkomsten zien vanaf 2004. Het budgettaire belang van de giftenaftrek binnen de inkomstenbelasting is gestegen van € 300 miljoen tot € 440 miljoen in 2023. Dit is vrijwel volledig het gevolg van autonome ontwikkelingen, zoals trends in geefgedrag. De enige beleidsmatige wijziging die hieraan bijdraagt is de invoering van de culturele multiplier in 2012, een intensivering van € 5 miljoen. Vanaf 2020 is het aftrektarief stapsgewijs afgebouwd. Voor de vennootschapsbelasting zijn de cijfers vóór 2012 niet beschikbaar. Vanaf 2012 stijgen de uitgaven tot ongeveer € 10 miljoen.

¹⁰ Besluit van 31 oktober 2016, BLKB2016/152, Stcrt. 2016, 58695.

Figuur 2.2 Budgettair belang van de giftenaftrek 2004-2023 binnen de inkomstenbelasting en vennootschapsbelasting

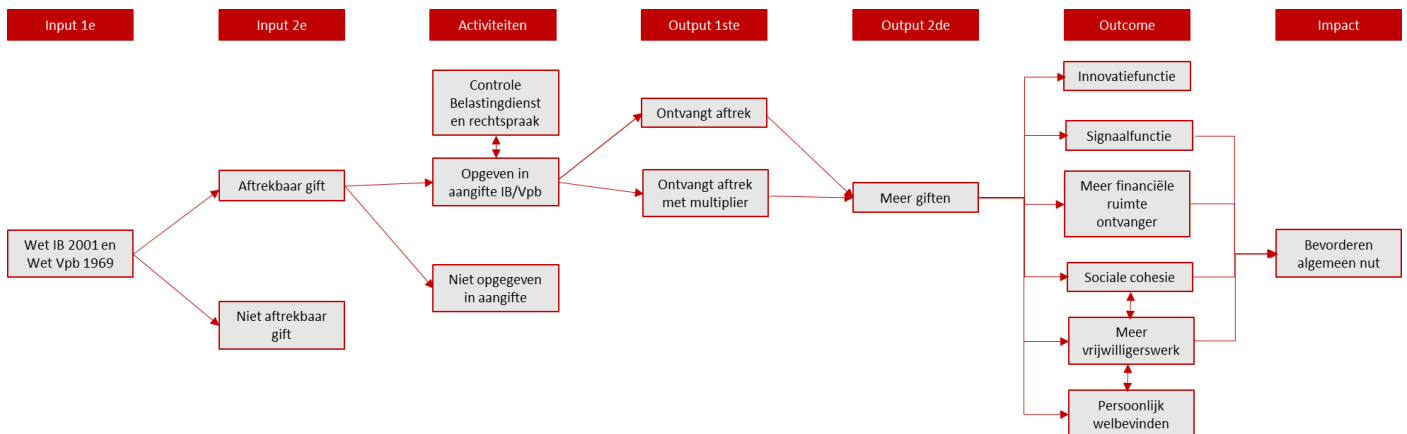


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van Miljoenennota 2023

2.2 Beleidstheorie

Figuur 2.3 toont de beoogde werking van de giftenaftrek. De aftrek wordt toegepast op een aftrekbare gift die is opgegeven in de aangifte. Het doel van de aftrek is dat het belastingplichtigen stimuleert om meer te geven. Hoe groter het effect, hoe doeltreffender de aftrek is. Het doel van de culturele multiplier is een groter effect bereiken dan de reguliere aftrek met aanvullende stimulering. Met het ondersteunen van het ophalen van private financiering wordt ook ondernemerschap gestimuleerd.

Figuur 2.3 Beleidstheorie giftenaftrek



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Het stimuleren van geefgedrag verhoogt de inkomsten van instellingen die het algemeen nut beogen. Dit is de rechtvaardiging van overheidsingrijpen. De noodzaak van een financiële interventie volgt uit het (veronderstelde) effect op het geefgedrag. Een alternatief, niet-financieel instrument zoals een campagne heeft een zeer beperkt gedragseffect.¹¹

De wijze waarop de instellingen bijdragen aan het algemeen nut zijn ter illustratie opgenomen in de figuur, maar maken geen deel uit van deze evaluatie. De mechanismen volgen uit het filantropiebeleid van het ministerie van JenV.¹² Dit beleid onderscheidt een innovatiefunctie (het uitproberen van nieuwe werkwijzen), een signaalfunctie (geefgedrag drukt opinies uit over behoeften en noden in de samenleving), bevorderende werking voor de sociale cohesie, leidt tot persoonlijk welbevinden bij de gever en schept mogelijkheden tot het doen van vrijwilligerswerk.

Doelmatigheid is het stimuleren van geefgedrag met zo min mogelijk kosten. Er zijn vier soorten kosten die gezamenlijk bepalen of de giftenaftrek doelmatig is. Dit zijn budgettaire kosten voor de overheid, uitvoeringslasten voor de belastingplichtige, uitvoeringslasten voor de Belastingdienst en neveneffecten. De volgende paragrafen gaan hier op in.

De budgettaire kosten zijn doelmatig wanneer de toename aan giften groter is dan de omvang van de belastingkorting. Dit is een vuistregel uit de literatuur die in diverse landen wordt toegepast.¹³ Met andere woorden, elke 37 cent aan giftenaftrek per gegeven euro levert minimaal 37 cent aan extra giften op. Hoe groter de toename aan giften, hoe doelmatiger de giftenaftrek is.

Het gebruiken van de giftenaftrek vraagt veel van de belastingplichtige waardoor het een foutgevoelige regeling is. Een belastingplichtige moet onderscheiden of het een kwalificerende gift is, een kwalificerende instelling, binnen kwalificerende instellingen of het een culturele instelling is, de correcte instelling selecteren uit een lijst en aangeven of het gaat om een periodieke gift of andere gift waarvoor eveneens verschillende drempels en plafonds gelden. Deze stappen zijn lastig te begrijpen.¹⁴ Tevens wordt er een beroep gedaan op het doenvermogen om deze stappen te doorlopen en administratie van giften bij te houden om gebruik te kunnen maken van de giftenaftrek.

Er zijn daarnaast diverse gedragsfactoren die naar verwachting leiden tot een lager gebruik van de giftenaftrek en/of een beperkt effect op geefgedrag tot gevolg hebben:

- *Temporal discounting*: er zit vaak meerdere maanden tussen geven en het doen van belastingaangifte, waardoor de aftrek voor mensen lastig te koppelen is aan de gift;¹⁵
- *Present bias*: een aftrek die mensen later ontvangen vinden ze minder waardevol dan het direct ontvangen;¹⁶
- *Mental accounting*: potjesdenken leidt ertoe dat de aftrek in een ander potje terecht komt dan de donatie;¹⁷
- *Motivatie*: het koppelen van een financiële prikkel aan geven kan ertoe leiden dat de intrinsieke motivatie om te geven vermindert of verdwijnt doordat mensen het zien als een kosten-batenafweging.¹⁸

¹¹ Zie voor een overzicht bijvoorbeeld: Dienst Publiek en Communicatie (2011). Gedragsverandering via campagnes.

¹² Kamerstukken II 2019/20, 32740, nr. 21.

¹³ Zie bijvoorbeeld OESO (2020). Taxation and philanthropy.

¹⁴ Ministerie van Financiën (2017). Evaluatie uitvoering giftenaftrek.

¹⁵ Frederick, Loewenstein en O'Donoghue (2002) Time Discounting and Time Preference: A Critical Review.

¹⁶ Benhabib, Bisin en Schotter (2010) Present-bias, quasi-hyperbolic discounting, and fixed costs.

¹⁷ Thaler (1985) Mental Accounting and Consumer Choice.

¹⁸ Smeets, Bauer en Gneezy (2015) Giving behavior of millionaires.

De uitvoeringslasten voor de Belastingdienst zijn hoog door de complexiteit van de regeling. Een deel van de complexiteit is inherent aan het stimuleren van giften. Een voorbeeld is het onderscheiden van een gift ten opzichte van geen gift. Een lot in een goededoelenloterij waarvan wettelijk verplicht minimaal 40 procent naar een goed doel gaat, is bijvoorbeeld geen gift doordat er een tegenprestatie wordt geleverd. Dit is niet voor alle belastingplichtigen direct duidelijk. De meeste complexiteit is echter een historisch gevolg van beleidswensen en kent geen fiscaaltechnische rechtvaardiging. Elk aanvullend verschil in toepassing – bijvoorbeeld per soort begiftigde of soort gift – is een aanvullend afbakeningsvraagstuk om te handhaven.¹⁹ De fouten die als gevolg van deze verschillen worden gemaakt zijn deels onbedoeld en deels misbruik, het opzettelijk en ten onrechte claimen van giftenaftrek.²⁰ Een recent voorbeeld van misbruik is een groep autonomen die de giftenaftrek opzettelijk verkeerd gebruikt om zich af te zetten tegen overheid en politiek.²¹

Het belangrijkste probleem in de handhaving is dat fiscaal relevante informatie niet wordt overgedragen aan de Belastingdienst (renseignering) om controle aan de hand van derdeninformatie mogelijk te maken. De wetgever heeft afgezien van een renseigneringsplicht voor de onderhavige instellingen vanwege bezwaren vanuit de Kamer die samenhangen met de administratieve lasten voor ANBI's.²² De geclaimde giftenaftrek dient derhalve per belastingplichtige te worden gecontroleerd, waardoor een beperkt deel van de fouten wordt gesignaleerd. De handmatige controle per belastingplichtige is dermate tijdrovend dat slechts aan een beperkt deel van de gesignaleerde fouten opvolging gegeven wordt.²³ Dit drukt de Belastingdienst uit in het 'handhavingstekort'. Geïnterviewden geven aan dat de giftenaftrek behoort tot de regelingen met het hoogste handhavingstekort.²⁴

Neveneffecten zijn niet-beoogde effecten van de giftenaftrek die niet bijdragen aan het stimuleren van geefgedrag. Er zijn twee neveneffecten. Het eerste neveneffect is dat de giftenaftrek niet goed scoort bij toetsing aan politieke gelijkheid (ook wel: democratisch gehalte), de gelijke kansen tussen belastingplichtigen in de besluitvorming over de allocatie van het budget. De gever bepaalt namelijk de aanwending van publieke middelen²⁵, waarbij een kleine groep gevers die geen goede afspiegeling vormt van de maatschappij de verdeling van een groot deel van het budget bepaalt.²⁶ Indien de giftenaftrek niet had bestaan, was de politieke gelijkheid hoger geweest omdat de inzet van de publieke middelen zou worden bepaald door de politiek. Het tweede neveneffect is de beperkte aansluiting bij het draagkrachtbeginsel doordat het fiscale voordeel in grotere mate terechtkomt bij hoge inkomens dan bij lage inkomens. Met andere woorden, het heeft een degressief effect.²⁷

¹⁹ Vanuit de Kamer is er niet altijd oog voor de complexiteit van de uitvoering. Dat bleek bijvoorbeeld uit de wens om het onderscheid tussen ANBI's en SBBI's te laten vallen. Als gevolg van een dergelijke wijziging zou de Belastingdienst destijds naast de circa 50.000 ANBI's ook nog ongeveer 250.000 SBBI's moeten gaan controleren, hetgeen de beschikbare 'mankracht' te boven zou gaan (brief van de staatssecretaris van Financiën met schriftelijke antwoorden op mondeling gestelde vragen, 13 december 2011, AFP 2011/969).

²⁰ Evaluatie uitvoering giftenaftrek, ministerie van Financiën, januari 2017, p. 10.

²¹ Zie voor een achtergrond van deze beweging: B. Zuidervaart, Hoge Raad. Grote zorgen over burgers die zich willen losmaken van de overheid. 'Door desinformatie misleid', Trouw, 1 december 2023.

²² Nota naar aanleiding van het verslag, Kamerstukken II 2011/12, 33006, nr. 6, p. 2.

²³ Vergelijk Evaluatie uitvoering giftenaftrek, ministerie van Financiën, januari 2017, p. 10 en het recente rapport van de commissie Algemeen Nut Beogende Instellingen, Toezicht op Algemeen Nut.

²⁴ Dit blijkt uit interne inventarisaties van de Belastingdienst.

²⁵ Andere auteurs zien dit juist als een ultieme vorm van directe democratie doordat de gever de vrijheid heeft om dit te bepalen, zie bijvoorbeeld M. van Bakel, Naar een toekomstbestendige giftenaftrek in de inkomstenbelasting, NLF-W 2023/7.

²⁶ Zie bijvoorbeeld S.M.H. Dusarduijn, Cursus Belastingrecht, IB.6.9.1.B.

²⁷ Zie voor een discussie over degressieve belastingheffing bijvoorbeeld H. Ordower, Immigration, Emigration, Fungible Labour and the Retreat from Progressive Taxation, in D. de Cogan and P. Harris (ed), Tax Justice and Tax Law: Understanding Unfairness in Tax Systems. Oxford: Hart Publishing, 2020.

2.3 Beleidsgeschiedenis

De doelstelling van de giftenaftrek is vanaf de invoering in 1952 nagenoeg gelijk gebleven:²⁸ een belastingaftrek voor een belastingplichtige (i.e. de gever) ter bevordering van de financiële positie van kwalificerende kerkelijke, charitatieve, culturele en wetenschappelijke instellingen. De rechtvaardiging van overheidsingrijpen en het denken over de regeling is wel veranderd door de jaren heen. Dit komt tot uitdrukking in de beleidsdiscussies in de parlementaire geschiedenis, rapporten en de (fiscale) literatuur. In dit onderdeel volgt een beknopte geschiedenis.

Aanleiding voor de introductie van de giftenaftrek was de verslechterde financiële positie van kwalificerende kerkelijke, charitatieve, culturele en wetenschappelijke instellingen in de nasleep van de Tweede Wereldoorlog. Directe lastenverlichting was niet mogelijk omdat deze instellingen waren vrijgesteld van belastingheffing. Daarom is er destijds voor gekozen om de instellingen indirect fiscaal te stimuleren door giften van burgers en bedrijven aftrekbaar te maken binnen de inkomstenbelasting en vennootschapsbelasting. Er is door verschillende Kamerleden getwijfeld over deze instrumentkeuze.²⁹ De zorg was dat de aftrek te veel voordeel voor een beperkte groep belastingplichtigen betrof en de financiële situatie van de onderhavige instellingen te beperkt zou verbeteren.³⁰ De financiële moeilijkheden van de instellingen verdwenen tijdens de wederopbouw.³¹ De regeling bleef echter bestaan met als doel om het geven van giften te bevorderen.

De wijzigingen van de giftenaftrek waren tot aan 2012 beperkt en technisch van aard. In de Wet IB 1964 is de regeling zonder verdere aanpassingen overgenomen. In 1984 is aftrekbaarheid van periodieke giften opgenomen als vervanging voor de aftrek van geschonken persoonlijke verplichtingen. De achtergrond was het tegengaan van de mogelijkheid om (onbedoelde) extra aftrek te benutten door middel van periodieke schenkingen. Er is niet voor gekozen om deze aftrekmogelijkheid volledig af te schaffen. Bij het volledig aftrekbaar maken van periodieke giften speelde namelijk ook de vrees tot inkomensverlies bij ANBI's een rol, maar dit was niet de formele verantwoording voor de keuze. Bij de totstandkoming van de Wet IB 2001 is de wens om periodieke giften aanvullend te stimuleren gemotiveerd. Periodieke giften zijn namelijk als vaste inkomensstroom van groter belang voor ANBI's.³² Ook is een periodieke gift eenvoudiger te controleren, gezien de verplichting tot notariële of onderhandse akte. Tot slot is de minimumdrempel voor andere giften licht verhoogd in 2001. Het doel van de drempel is het voorkomen van hoge uitvoeringslasten. De gedachte bij de verhoging was dat het bedrag al lang niet is geïndexeerd en het ronde getal van € 60 een gemakkelijke communicatieve waarde heeft.

In 2012 is de Geefwet ingevoerd. In het Regeer- en Gedoogakkoord van 2010 stond voor de giftenaftrek initieel een besparing van € 40 miljoen. De achtergrond is dat de evaluatie van 2009 geen significant gedragseffect had aangetoond en er veel aandacht was voor de complexiteit van het belastingstelsel als gevolg van fiscale regelingen die primair gericht zijn op het sturen van gedrag.³³ Onder druk van de Eerste en Tweede Kamer is het voorstel omgevormd naar een intensivering van € 22 miljoen, als gevolg van een hoger plafond in de

²⁸ S.J.C. Hemels, aantekening 1 van het artikelsgewijs commentaar bij art. 6.32 Wet IB 2001, Nederlandse Documentatie Fiscaal Recht en S.M.H. Dusarduijn, Cursus Belastingrecht IB 6.9.0.B.

²⁹ Memorie van Antwoord, Kamerstukken II, 1951-1952, Nr. 2300 VII B, p. 18.

³⁰ Vergelijk H. Gribnau, Lekkende ANBI's en het sociaal contract, WFR 2023/295, P. Kavelaars, Leerzaam leesvoer, WFR 2023/157 en P.G.H. Albert, Giftenaftrek: een onterechte fiscale gift, NLF-W 2023/8.

³¹ Vergelijk M. Siegers, Goede doelen zitten in een spagaat met hun vermogen, Het Financieele Dagblad, 28 juni 2020, G. van der Marel en J. Been, Amsterdamse vermogensmachine: Het Concertgebouw en de zakenelite houden van elkaar, Het Financieele Dagblad, 1 december 2023 en alweer enige tijd geleden De zes rijkste goede doelen bezitten 1100 miljoen, Trouw, 3 december 2001.

³² MvT, Kamerstukken II 1998/99, 26727, nr. 3, p. 266-267.

³³ Ook wel een fiscale regeling met een niet-fiscaal beleidsdoel.

vennootschapsbelasting en de invoering van de culturele multiplier. De multiplier diende ter ondersteuning van de fondswerving van culturele instellingen in een tijd dat van deze instellingen gevraagd werd meer private financiering op te halen.³⁴

Vanaf 2017 is het voortbestaan van de giftenaftrek in grotere mate gestoeld op het maatschappelijk belang. Uit de tweede evaluatie in 2016 bleek namelijk dat het effect op geven beperkt was. Het Regeerakkoord noemt als reden voor het in standhouden van de Geefwet "het maatschappelijk draagvlak voor de wet". Het maatschappelijk belang is in de rapporten (i) Bouwstenen voor een beter belastingstelsel en (ii) Beleidsvisie op filantropie omschreven als het bevorderen van de maatschappelijke betrokkenheid bij goede doelen, een democratisch allocatiemechanisme om goede doelen te ondersteunen met belastinggeld en als uiting van waardering voor de fundamentele bijdrage van filantropie aan onze samenleving.

Om het belastingstelsel te vereenvoudigen³⁵ en een lastenverlichting op arbeid mogelijk te maken is het aftrektarief van de giftenaftrek en andere grondslagverminderende fiscale regelingen³⁶ stapsgewijs afgebouwd van maximaal 51,95 procent in 2019 naar 37,05 procent in 2023. Ook is een ambtelijke werkgroep ingesteld om opties voor de giftenaftrek te verkennen, in samenspraak met vertegenwoordigers van de filantropiesector. Het rapport van deze werkgroep bestaat uit 16 verbeteropties. De belangrijkste maatregelen die zijn doorgevoerd zijn het niet langer aftrekbaar maken van contante giften en de invoering van een slim invul scherm vanaf 2020.

De wijzigingen na 2021 vallen buiten de reikwijdte van deze evaluatie. We bieden voor de volledigheid een korte beschouwing. De aandacht voor het draagkrachtbeginsel bij de giftenaftrek is opnieuw onder de aandacht gebracht met een analyse binnen het IBO-rapport Vermogensverdeling.³⁷ Het bleek onder meer dat een deel van de grote periodieke giften gericht waren op het reduceren van het belastbare inkomen tot (nagenoeg) nul. Het kabinet vond het maatschappelijk onwenselijk om een giftenaftrek te verlenen voor zulke hoge giften, aangezien eenieder naar draagkracht dient bij te dragen in de te betalen inkomstenbelasting.³⁸ Zo is besloten om per 2023 een plafond van € 250.000 in te stellen binnen de periodieke-giftenaftrek.

Vanaf 1 januari 2024 worden giften van een eigen vennootschap - voor box 2-doeleinden - boven het wettelijk maximum niet meer aangemerkt als een uitkering van de desbetreffende vennootschap aan de aandeelhouder (en ook niet voor de dividendbelasting).³⁹ Geïnterviewden wijzen erop dat deze maatregel de insteek om zeer hoge giften te beperken met een plafond naar verwachting in grote mate tenietdoet, aangezien de doelgroep die wordt geraakt door de aftopping waarschijnlijk allemaal een eigen vennootschap heeft. Tevens scheidt de wetwijziging mogelijkheden voor ontwijkende van belastingheffing in box 2.⁴⁰ Zo kan de wetwijziging een degressief effect hebben.

³⁴ Er is gelijktijdig circa 200 miljoen euro bezuinigd op subsidies voor kunst en cultuur.

³⁵ Het uniformeren van het aftrektarief van verschillende regelingen maakt het stelsel gemakkelijker voor belastingplichtigen en de Belastingdienst.

³⁶ Aftrekbare kosten voor de eigen woning, de scholingsaftrek, de meewerkaftrek en de zelfstandigenaftrek.

³⁷ IBO Vermogensverdeling, Licht uit, spot aan: de vermogensverdeling, 1 juli 2022. Zie bijlage 10: Opmerkelijke constructies, subdp. 218-219.

³⁸ Nota van wijziging wetsvoorstel Belastingplan 2023

³⁹ Art. 4.13, lid 4, Wet IB 2001.

⁴⁰ Zie voor een kritische beschouwing van deze gang van zaken redactie Vakstudie, V-N 2023/50.4 of E.J.W. Heithuis, 'De nieuwe giftenaftrek: Schenk u rijk!', Taxlive.nl 18 oktober 2023.

2.4 Internationale vergelijking

2.4.1 Overzicht van stimuleringsvormen

In Tabel 2.3 worden verschillende vormen van stimulering aangegeven waarbij de gever vrij is om te kiezen voor een begunstigde instelling. Er zijn vier soorten instrumenten:

- **Aftrekpost:** een aftrekpost van het belastbaar inkomen tegen het marginale belastingtarief, zoals de giftenaftrek (met een maximum van 37,05 procent voor belastingplichtigen in de hoogste schijf);
- **Heffingskorting:** een heffingskorting wordt afgetrokken van het belastingbedrag tegen een uniform tarief, in plaats van het inkomen;
- **Geefsubsidie:** een geefsubsidie is het ophogen van de donatie aan de ontvangende instelling;
- **Directe subsidie:** een directe subsidieregeling waarbij de belastingplichtige een deel van het belastbare inkomen mag doneren.

Tabel 2.3 Instrumenten om geven te bevorderen in internationaal perspectief

Land	Instrument	% van de bevolking dat geeft	Drempel	Plafond, % bruto inkomen	Tarief	Gelijk voor bedrijven
Nederland	Aftrekpost	71%	1% & €60	10%	Marginaal, max 37,05%	Nee
Duitsland	Aftrekpost	70%	Geen	20%	Marginaal	Ja
Zwitserland	Aftrekpost	56%	100 CHF	20%	Marginaal	Ja
Verenigde Staten	Aftrekpost	61%	Geen	30% / 60%	Marginaal	Ja
Frankrijk	Heffingskorting	27%	Geen	20%	66%	Ja
België	Heffingskorting	39%	40 per instelling	10% / €392.200	45%	Nee
Canada	Heffingskorting	63%	Geen	75%	15% - 33%	Nee
Zweden	Heffingskorting	55%	200 SEK per gift, 2.000 SEK totaal	6000 SEK	25%	Nee, bestaat niet
VK	Geefsubsidie en aftrek	71%	Geen	Geen	20% / 40%	Nee
Ierland	Geefsubsidie	69%	€250	€1.000.000 of 10%	31%	Nee

Land	Instrument	% van de bevolking dat geeft	Drempel	Plafond, % bruto inkomen	Tarief	Gelijk voor bedrijven
Italië	Aftrek en subsidie	38%	Geen	10%	Marginaal en 0,5% als subsidie	Nee
Portugal	Aftrek en subsidie	20%	Geen	15%	15% van BTW en 0,5% als subsidie	Nee

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van OESO Taxation and Philanthropy, Andreaoni en Smith, Charmichael, Fack en Landais

Het verschil tussen een aftrekpost en een heffingskorting is beperkt. Het zijn beide fiscale regelingen met dezelfde beoogde gedragsreactie. Een aftrekpost tegen het marginale tarief lijkt op het eerste gezicht meer te stimuleren, maar dit hangt af van de vormgeving. We vergelijken Duitsland en Frankrijk ter illustratie. Duitsland heeft een aftrekpost die sterk vergelijkbaar is met de giftenaftrek. De aftrek wordt gelijktijdig met andere aftrekposten toegepast op het verzamelinkomen. De giften kunnen worden afgetrokken tegen het marginale tarief, dat oploopt van circa 30 procent met een inkomen van € 20.000 naar bijna 50 procent met een inkomen bij € 60.000.⁴¹ Het Franse systeem kent een heffingskorting van 66 procent. Een belastingbetaler krijgt dus ongeacht het inkomen een aftrek van deze hoogte, waarbij de maximale aftrek is afgekapt wanneer het inkomen is gereduceerd tot nul. Het percentage is stapsgewijs verhoogd van 40 procent naar 50 procent in 1996, naar 60 procent in 2003 en naar 66 procent in 2005.

Een directe subsidie is een minder voorkomend instrument. Bij een directe subsidie vraagt de overheid bij de aangifte aan welk goed doel de belastingplichtige een deel van zijn inkomen wil doneren. De belastingplichtige kan kiezen uit een afgebakende lijst, net zoals in Nederland. In Italië en Portugal⁴² is dit een bescheiden aanvulling op de aftrekpost waar belastingplichtigen ook gebruik van kunnen maken. Het maximale percentage is 0,5 procent van het inkomen. Dit percentage staat in Italië bekend als 5xMille en geldt voor non-profits. Een 2xMille donatie is mogelijk voor politieke partijen en een 8xMille voor de katholieke kerk. In Portugal mag een deel van de betaalde BTW aan een lijst instellingen⁴³ door huishoudens aangewend worden aan goede doelen.

Het alternatief dat het meest in het oog springt is daarmee de geefsubsidie. Bij de geefsubsidie ontvangt de begiftigde de subsidie in plaats van de gever. Het belangrijkste voordeel is de uitvoerbaarheid voor de overheid. Het aantal begiftigden is immers een stuk lager dan het aantal gevers. Een deel zijn grote professionele instellingen die kunnen voldoen aan hogere rapportageverplichtingen, wat de uitvoerbaarheid aanvullend ten goede komt. Het belangrijkste verschil is dat de uitvoering verschuift van de belastingplichtige naar de instelling. De volgende paragrafen trekken lessen uit de geefsubsidie in het VK om inzicht te krijgen in deze effecten.

⁴¹ Giften voor wetenschap, cultuur en goede doelen zijn aftrekbaar tot 5 procent van het bruto inkomen. Daarnaast zijn giften aftrekbaar die zijn verstrekt via lidmaatschap (ongeveer twee derde van alle donaties in Duitsland) aan goede doelen of religieuze instanties (waaronder kerken) tot een additionele 5 procent van het bruto inkomen. Verder zijn giften aan reguliere fondsen aftrekbaar tot € 20.450 en aan nieuwe fondsen tot € 307.000. Tot slot zijn giften aan politieke partijen tot € 1.650 voor alleenstaanden en € 3.300 voor fiscaal partners aftrekbaar tegen een uniform tarief van 50 procent, waarboven het aftrekbaar is tegen het marginale tarief tot € 3.300 voor alleenstaanden en € 6.600 voor fiscaal partners. Gezamenlijk komt dit ongeveer uit op een plafond van 20 procent van het bruto inkomen, zoals opgenomen is in de tabel.

⁴² Er zijn ook andere landen met dit model in Oost-Europa. Dit rapport gaat hier niet op in.

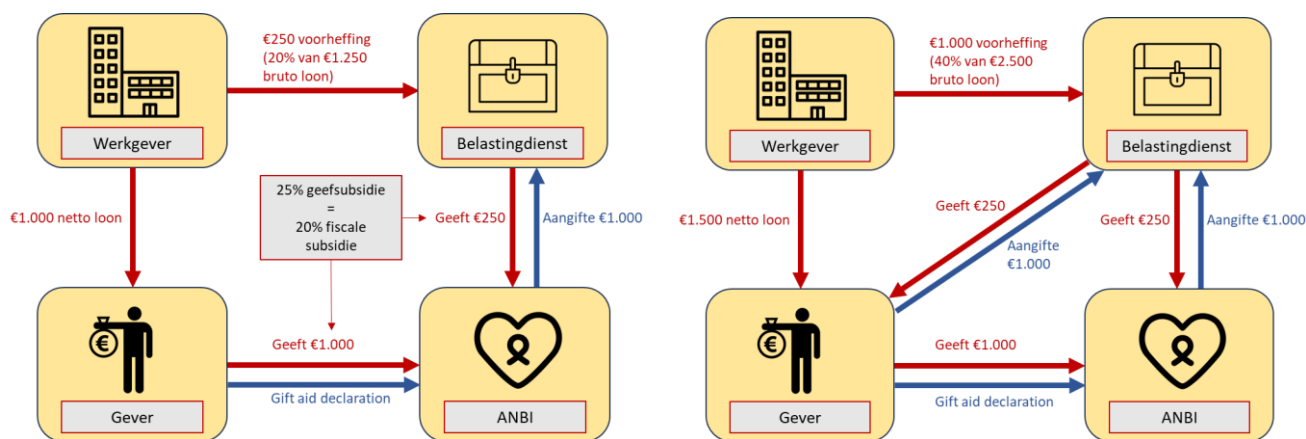
⁴³ Voorbeelden zijn hotels, kappers en dierenartsen.

2.4.2 Gift aid in het Verenigd Koninkrijk

Het Verenigd Koninkrijk (VK) kent - naast Ierland - als enige een vorm van geefsubsidie met Gift aid. Het systeem is vanwege praktische redenen zo ingesteld in 1990. De Britse overheid had namelijk al een subsidierelatie met een deel van de goede doelen en een groot deel van de bevolking heeft geen directe relatie met de Belastingdienst.⁴⁴ De reden hiervoor is dat belastingplichtigen in de laagste schijf met een werkgever de aangifte niet altijd controleren. Een geefsubsidie voorkomt dat deze groep alsnog zelf aangifte moet doen.

Gift aid is een hybride stelsel, afgebeeld in Figuur 2.4. Voor elke pond die gedoneerd wordt, maakt de overheid 25 procent geefsubsidie over aan de ontvangende instelling. Dit bedrag is gelijk aan een fiscale subsidie (aftrek) in de eerste schijf met een tarief van 20 procent.⁴⁵ Het aangifteproces werkt als volgt. Om het bedrag te ontvangen dient zowel de gever als de ontvangende instelling een formulier (Gift aid declaration) in te vullen, die tevens voor de boekhouding van de ontvangende instelling gebruikt kan worden. De gift kan niet hoger zijn dan de betaalde belasting. Dit is het volledige proces voor een belastingplichtige in de laagste schijf. Belastingplichtigen met een inkomen in de hoogste schijf kunnen binnen de aangifte gebruikmaken van een aanvullende fiscale subsidie voor giften, aangezien ze een hoger marginaal belastingtarief hebben. Ongeveer een derde van alle belastingplichtigen valt in de hoogste schijf.

Figuur 2.4 Gift aid in de laagste schijf (links) en aftrek in de hoogste schijf (rechts)



Bron: SEO Economisch Onderzoek

De Gift aid regeling in het VK stimuleert het geven van giften door natuurlijke personen (i.e. niet bedrijven) te stimuleren.⁴⁶ Het is alleen een Gift aid donation wanneer het aan een 'charity', kerk of 'registered amateur sports

⁴⁴ Dit ging om goede doelen die taken uitvoerden die in het verlengde lagen van overheidstaken. Andere schenkingen werden niet gestimuleerd.

⁴⁵ Een fiscale subsidie van 20% betekent dat een bruto gift van 1 euro een netto gift van 80 cent betekent. Om van de 80 cent met een subsidie weer 1 euro te maken, is een subsidie van $1 / (0,8) = 1,25$ nodig, oftewel 25 procent.

⁴⁶ J. Dyson, Finance Bill notes - Gift aid: clauses 40-43, B.T.R. 1990/7, 214-216

clubs (i.e. CASCs) wordt gegeven.^{47,48} Voor een dergelijke claim dient een ‘charity’ of ‘CASC’ te beschikken over een geldige Gift aid declaration van de desbetreffende donateur.

Het regime ziet alleen toe op giften in de vorm van een betaling van geld (en niet op giften in natura). Gift aid is een van de fiscale regimes voor giften aan charities en CASCs in het Verenigd Koninkrijk. Andere fiscale regimes voor natuurlijke personen zien bijvoorbeeld op giften van aandelen, effecten en onroerende zaken of giften van (historische of geografische) culturele objecten⁴⁹.

Het Gift aid regime ziet thans niet meer op giften van ‘companies’ (bedrijven). In een dergelijk geval kan een charity of CASC dus geen Gift aid claimen. Giften in de vorm van geld kunnen echter wel in mindering worden gebracht op de belastinggrondslag van ‘companies’ als een vorm van kostenaf trek. De voorwaarden hiervoor komen deels overeen met die voor een qualifying Gift aid donation (zie hieronder).⁵⁰ In het geval van gelieerdheid tussen de charity en de donateur gelden nadere eisen.

Alvorens de Gift aid regeling verder te bespreken, wordt allereerst een aantal belangrijke begrippen toegelicht. Ter vergelijking staat een overzicht van Nederlandse begrippen in Tabel 2.4.

Tabel 2.4 Overzicht enkele belangrijke begrippen

Begrip	Beschrijving
Gift aid	Een ‘charity’ of ‘CASC’ kan een financiële bijdrage claimen voor een ‘qualifying donation’ van een natuurlijke persoon. Aan (het claimen van) deze financiële bijdrage zijn verschillende voorwaarden verbonden.
Qualifying Gift aid donation	Een gift kwalificeert voor Gift aid, indien deze bestaat uit een gift in de vorm van geld door een natuurlijke persoon die Britse belasting heeft betaald of zal betalen aan een ‘charity’ of ‘CASC’ en aan verschillende nadere voorwaarden voldoet. Een donatie kan contant plaatsvinden, maar ook bijvoorbeeld per cheque, machtiging, overschrijving, creditcard, betaalpas of ‘standing order’. Een qualifying Gift aid donation blijft buiten de belastinggrondslag van een charity, voor zover dergelijke ontvangsten worden aangewend voor liefdadigheidsdoeleinden.
Gift aid declaration ⁵¹	Een ‘charity’ of ‘CASC’ kan in beginsel alleen Gift aid claimen, indien het beschikt over een geldige ‘Gift aid declaration’. Het betreft een verklaring die is afgegeven door een donateur/natuurlijk persoon (zie hieronder voor een nadere bespreking).
Gedeeltelijke belastingteruggaaf voor ‘high rate’ belastingplichtigen	Een ‘higher rate’ belastingplichtige kan het verschil tussen de over de gift verschuldigde belasting en de teruggaaf aan een ‘charity’ of ‘CASC’ terugvragen. Dit is een extra stap. Deze teruggaaf kan worden geclaimd via een (tussentijdse) belastingaangifte of door contact op te nemen met de Britse belastingautoriteiten.

⁴⁷ In dit onderdeel gaan we uit van de uitwerking in Engeland. Dit maakt namelijk uit, omdat in bijvoorbeeld Schotland andere tarieven voor de inkomstenbelasting gelden dan in Engeland. Dit is onder meer van invloed op de hoogte van de tegemoetkoming die ‘high rate’ belastingplichtigen ontvangen.

⁴⁸ In het geval van een qualifying gift aid donation wordt er gedaan alsof de gift is verkregen na aftrek van inkomstenbelasting tegen een tarief van 20% (i.e. de ‘basic rate’). Vervolgens mag er worden gedaan alsof deze belasting is betaald door de charity of ‘CASC’. Een qualifying Gift aid donation blijft echter buiten de belastinggrondslag van een charity, voor zover degelijke ontvangsten worden aangewend voor liefdadigheidsdoeleinden. In het geval van een CASC geldt dat een dergelijke instelling – kort gezegd – geen vennootschapsbelasting is verschuldigd over winsten die worden aangewend om deelname aan (een zeer brede range van) kwalificerende sporten te stimuleren en voor het aanbieden van de benodigde faciliteiten hiervoor.

⁴⁹ Voor een schets van dit regime verwijzen we naar bijvoorbeeld J. Lewison, The cultural gifts scheme, P.C.B. 2013/4, p. 243-246.

⁵⁰ Art. 189 e.v. Corporate Tax Act 2010, c.4.

⁵¹ De Nederlandse tegenhanger is de aangifte van de belastingplichtige.

Begrip	Beschrijving
Charity	Om in aanmerking te komen voor Gift aid dient een goedbedoelinstelling zich als charity te hebben geregistreerd bij de Britse belastingautoriteiten. ⁵² Voor een dergelijke registratie dienen verschillende gegevens te worden overgelegd aan de Britse belastingautoriteiten, zoals jaarverslagen, officiële gegevens van de bestuurders, de charitatieve doelstellingen en de beleidsdocumenten over de organisatie van de charity. Daarnaast is soms ook registratie bij de Britse 'Charity Commission' (zie hieronder) nodig.
Charities Commission ⁵³	Deze instantie beheert niet alleen het Britse nationale register voor goedbedoelinstellingen, maar reguleert ook dergelijke instellingen. ⁵⁴ De commissie beoordeelt of sprake is van een charity en dient er onder meer voor te zorgen dat de trustees van een charity hun wettelijke verplichtingen bij het beheren van een liefdadigheidsinstelling nakomen. Daarnaast heeft de commissie ook een wettelijke taak bij het identificeren en onderzoeken van misbruik en wanbeheer. ⁵⁵ De commissie heeft de beschikking over verschillende middelen om handhaving af te dwingen.
CASC	Een in het Verenigd Koninkrijk gevestigde sportclub kan worden aangemerkt als een 'community amateur sports club'. Hiervoor dient een sportclub zich te registreren bij de Britse belastingautoriteiten. Er geldt hierbij een aantal bijzonderheden/voorwaarden. ⁵⁶

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024).

Gift aid kan alleen worden geclaimd ter zake van een zogenoemde qualifying Gift aid donation. Om hiervoor te kwalificeren dient de gift (kort gezegd) onder meer te voldoen aan de volgende voorwaarden:⁵⁷

- Het betreft een gift in de vorm van geld;
- De betaling is niet gedaan onder enige verplichting tot terugbetaling;
- De betaling is niet afhankelijk van - of gekoppeld aan of onderdeel van een overeenkomst die betrekking heeft op - de verkrijging van goederen door een charity van een natuurlijk persoon of een daarmee verbonden persoon;
- Er zijn hieraan geen voordelen verbonden voor de donateur of een daarmee verbonden natuurlijke persoon - of hieraan zijn wel voordelen verbonden, maar de voorgeschreven beperkingen op die voordelen (zoals bijvoorbeeld ter zake van de waarde van dat voordeel⁵⁸ of toegangsbewijzen⁵⁹) worden niet geschonden;
- Er is een Gift aid declaration afgegeven aan de charity/CASC door of namens⁶⁰ de donateur.

Daarnaast zijn er nog enige voorwaarden die samenloop met andere fiscale regelingen dienen te voorkomen, waardoor er meer dan eenmaal tegemoetkoming wordt verleend.⁶¹ De kwalificerende gift is daarmee redelijk vergelijkbaar met de Nederlandse definitie, met uitzondering van giften in contanten. Dit brengt dezelfde inherente afbakening en handhavingsproblemen met zich mee, hetgeen misbruik in de hand werkt.⁶²

⁵² Zie onder meer A. Talbot & K. Downton, The Finance Act 2010 and the fit and proper persons test: new definition of charity for tax purposes, Private Client Business, 2011/1, p. 38 e.v.; en J. Smith, Notes on the Finance Acts section 30 of and Schedule 6 to the Finance Act 2010: charity re-defined, British Tax Review 2010/5, p. 415 e.v.

⁵³ Er is geen volledig vergelijkbare instantie in Nederland. Het ANBI-team van de Belastingdienst vervult een deel van deze taken.

⁵⁴ Zie onder meer art. 13 e.v. Charities Act 2011, c. 25.

⁵⁵ Vergelijk art. 15(1) Charities Act 2011, c. 25.

⁵⁶ Zie voor een korte bespreking van enkele voorwaarden bijvoorbeeld M. Bowler Smith, Finance Act notes: sections 49-52: changes to the direct taxation of charities, British Tax Review 2012/4, p. 446.

⁵⁷ Art. 416(1) - (3), (6) en (7) ITA 2007.

⁵⁸ Zie art. 419 ITA 2007 voor details.

⁵⁹ Zie art. 420 en 421 ITA 2007.

⁶⁰ Aart. 416(1)(b) ITA 2007.

⁶¹ Vergelijk bijvoorbeeld art. 416(4), (5) and (6A) ITA 2007.

⁶² Er is momenteel een onderzoek gaande door de Britse belastingdienst naar misbruik.

Zonder geldige Gift aid declaration kan er geen Gift aid worden geclaimd. Een Gift aid declaration bevat onder meer de NAW-gegevens van de donateur en de naam van de 'charity' of 'CASC'. Daarnaast dient de verklaring duidelijk te maken op welke gift(en) de declaratie betrekking heeft en dat deze gift(en) dient/dienen te worden behandeld als Gift aid donatie(s).⁶³ Een Gift aid declaration kan niet alleen schriftelijk worden vormgegeven, maar ook mondeling of elektronisch.⁶⁴ Een declaratie kan voorafgaand aan een donatie, op het moment van doneren of achteraf worden opgesteld, maar in ieder geval voor het aflopen van de termijn voor het claimen van Gift aid. Een 'charity' of 'CASC' dient een administratie bij te houden met betrekking tot de van belastingplichtigen ontvangen Gift aid declarations. Op verzoek dient de belastingautoriteiten toegang te worden verleend tot deze administratie.⁶⁵ Gift aid declarations dienen zes jaar te worden bewaard.

Een Gift aid declaration is vaak niet voorhanden bij kleine donaties in de vorm van contant geld in een collectebus of bij contactloos betalen.⁶⁶ Voor die gevallen (i.e. donaties van GBP 30 of minder waarbij een Gift aid declaration ontbreekt) heeft de Britse wetgever onder voorwaarden voorzien in een afzonderlijke regeling voor charities en CASCs: de zogenoemde 'small donations gift aid scheme'.⁶⁷ Onder deze regeling kan een charity of CASC GBP 0,25 claimen voor elke GBP 1 aan kleine donaties die zij ontvangt. Het maximale bedrag aan Gift aid voor kleine giften is beperkt tot GBP 8.000 (2023) (per charity/CASC). In het geval van verbonden charities/CASC geldt dit maximum niet per charity/CASC, maar voor die charities/CASCs tezamen. In het geval een charity/CASC (of verbonden charities/CASCs) liefdadigheidsactiviteiten organiseert (organiseren) in meer dan één gemeenschapsgebouw kan worden geopteerd voor de speciale regels voor gemeenschapsgebouwen.⁶⁸ Onder deze regels kan onder voorwaarden (o.m. afhankelijk van het aantal publiektoegankelijke charitatieve events (niet zijnde een fund-raising event) en het aantal aanwezigen)⁶⁹ maximaal GBP 8.000 (2023) per gemeenschapsgebouw worden geclaimd voor de kleine donaties die persoonlijk zijn ontvangen binnen het gebied van de 'district council' waar het gemeenschapsgebouw is gelegen.⁷⁰

Gift aid dient te worden geclaimd binnen vier jaren na afloop van de financiële periode waarin een qualifying Gift aid donation is ontvangen.⁷¹ Een claim kan online door of namens een charity of CASC worden ingediend (i.e. op de website van de Britse belastingautoriteiten). Het is echter ook mogelijk om hiervoor een specifiek 'hard-copy' formulier te gebruiken.

Een belangrijke voorwaarde voor Gift aid is dat een belastingplichtige voldoende belasting (i.e. inkomsten- en vermogenwinstbelasting) heeft betaald. Een eventueel tekort leidt niet tot een lagere teruggaaf voor de 'charity' of 'CASCs', maar tot 'naheffing' van het tekort bij de belastingplichtige. Om deze reden is een 'charity' of 'CASCs' gehouden om een belastingplichtige afdoende te wijzen op de eventuele fiscale gevolgen van een Gift aid declaration en dient dit ook vast te leggen in de administratie. Een belastingplichtige heeft wettelijk de mogelijkheid om een Gift aid declaration binnen 30 dagen na ondertekening in te trekken, hetgeen administratief dient te worden bijgehouden door een charity of CASC.

⁶³ Art. 4(1) van de Donations to Charity by Individuals (Appropriate Declarations) Regulations 2000, SI 2000/2074.

⁶⁴ Zie in dit verband de Donations to Charity (Gift Aid Declarations) Regulations 2016, S.I. 2016/1195.

⁶⁵ S. 428 van de Income Tax Act 2007, c.3.

⁶⁶ De definitie van en voorwaarden voor een kleine donatie zijn opgenomen in de Schedule bij de Small Charitable Donations Act 2012, c. 23.

⁶⁷ Art. 1 Small Charitable Donations Act 2012, c.23.

⁶⁸ D. Greenburg, Income tax relief: gift aid on small charitable donations (2023),

⁶⁹ Art. 7 Small Charitable Donations Act 2012, c.23.

⁷⁰ Vergelijk art. 6 Small Charitable Donations Act 2012, c.23.

⁷¹ S. 520 van de Income Tax Act 2007, c.3.

2.4.3 Toepasbaarheid geefsubsidie in Nederland

Deze paragraaf gaat in op hoe het ontwerp en de uitvoering van een geefsubsidie vorm zou kunnen krijgen in Nederland. Tabel 2.5 toont de belangrijkste verschillen met de giftenaftrek.

Tabel 2.5 Verschillen giftenaftrek en geefsubsidie

Kenmerk	Giftenaftrek	Geefsubsidie
Uitvoerder	Belastingdienst	Een uitvoeringsorganisatie
Controle ANBI-status	Belastingdienst	Belastingdienst
Ontvanger	Belastingplichtige	Begunstigde instelling
Begroting	Inkomstenkant	Uitgavenkant
Drempel en plafond gift	% van het inkomen of bedrag	Nee
Plafond culturele multiplier	Bedrag per gever	Nee
Onderscheid periodiek/andere	Ja	Nee

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

De giftenaftrek is een fiscale regeling die primair is gericht op het sturen van gedrag (een niet-fiscaal beleidsdoel). De Belastingdienst voert geen nieuwe niet-fiscale taken meer uit, doordat het andere werkzaamheden gerelateerd aan kerntaken verdrukt.⁷² De omvorming van een giftenaftrek naar een geefsubsidie zou een nieuwe niet-fiscale taak zijn en wordt daarom niet uitgevoerd. Een geefsubsidie moet dus uitgevoerd worden door een andere partij. Het kan efficiënter zijn om de uitvoering te beleggen bij een instantie die meer subsidies uitvoert.

De uitvoering houdt in dat de uitvoeringsorganisatie aanvragen⁷³ voor de geefsubsidie behandelt, de aanvragen controleert, het bedrag uitkeert en bezwaar- en beroepszaken afhandelt. De voorwaarden hiervoor zijn vastgelegd in een beleidsregel. De uitvoerende organisatie kan niet zelf controleren of er sprake is van een ANBI-status, vereniging of steunstichting SBBI. Dit zal een taak van de Belastingdienst moeten blijven, omdat de ANBI-status relevant blijft voor onder meer de schenk- en erfbelasting. De uitvoeringskosten van een geefsubsidie zijn niet onderzocht.

De uitvoering vindt zo veel mogelijk geautomatiseerd plaats. Bij diverse subsidies worden rapportageverplichtingen opgedeeld in verschillende categorieën aanvragers, omdat het voor grotere aanvragers gemakkelijker is om aan hogere verplichtingen te voldoen. In dit geval ligt het voor de hand om het bedrag aan giften te gebruiken, vergelijkbaar met een omzetcriterium bij andere subsidies. We illustreren dit met drie voorbeeldcategorieën. Grote, professionele ANBI's hebben reeds een controleverplichting en dienen hun jaarrekening te laten controleren door een accountant en hebben veelal een CBF-erkenning.⁷⁴ Deze bestaande rapportageverplichting kan met beperkte moeite worden uitgebreid en worden gebruikt in de verantwoording van de subsidieverlening. Bij middelgrote ANBI's kan de rapportageverplichting afgestemd worden op de uitvoeringslast die de organisatie kan dragen. Deze opzet is vergelijkbaar met de verplichtingen bij subsidies voor het kleinschalige MKB. De vormgeving vergt nader onderzoek. De verwachting is dat de controlebaarheid verbetert ten opzichte van de giftenaftrek en geautomatiseerd plaatsvindt. Bij de laatste categorie kleine ANBI's zal

⁷² Dit volgt uit de beleidslijn die wordt bepaald door de staatssecretaris.

⁷³ Het is vanwege databeperkingen niet mogelijk om een inschatting te maken van de hoeveelheid aanvragen die mogelijk behandeld moeten worden.

⁷⁴ CBF is de toezichthouder op goede doelen. Er zijn ook kleine instellingen met een CBF-erkenning.

de controleerbaarheid zeer beperkt zijn. Hoewel deze controleerbaarheid niet slechter is dan in de huidige situatie, dient deze wel te passen binnen de gestelde kaders voor subsidies vanuit de Auditdienst Rijk en de Algemene Rekenkamer die strenger zijn dan voor belastingen.

Een aanvraag wordt gedaan door een ANBI. Zo wordt het overgrote deel van de uitvoeringslasten van de gebruiker verlegd van de gever naar de ANBI.⁷⁵ Het grootste deel van de giftenaftrek komt ten goede aan een beperkt aantal ontvangers. Deze ontvangers zijn beter in staat de regeling uit te voeren dan de gever, waardoor op stelselniveau de uitvoering verbetert. De kleine instellingen met een beperkt aantal vrijwilligers en/of medewerkers zijn minder goed in staat dan gevers om de regeling uit te voeren. Ook betekent het dat organisaties (groot of klein) medewerkers moeten aantrekken om deze regeling uit te voeren. Dit zijn nadelen van deze vormgeving. Momenteel ervaren vrijwilligersorganisaties en filantropische instellingen al regeldruk, hetgeen volgens hen afdoet aan de inzet en het enthousiasme van het primaire doel van de instelling en leidt tot extra kosten voor deze organisaties.⁷⁶

Geïnterviewden wijzen op drie aanvullende nadelen. Het eerste nadeel – tegelijkertijd voordeel – is dat subsidies gemiddeld gemakkelijker vindbaar zijn dan fiscale regelingen. Naast het voordeel dat de regeling hierdoor breder gebruikt wordt, wijst de ervaring met de coronasteunmaatregelen erop dat dit ook om extra inspanningen vraagt voor het tegengaan van fraude door instellingen, bijvoorbeeld als gevolg van “gaming” van subsidievoorwaarden. Er is geen uitspraak mogelijk of dit effect zal optreden. De huidige fraude is ook slechts beperkt in beeld doordat weinig gevallen worden opgevolgd door de Belastingdienst.⁷⁷ Het tweede nadeel is dat subsidies zichtbaarder zijn dan fiscale regelingen. Een mogelijk gevolg is dat er meer discussie ontstaat over welke instellingen kwalificeren voor geefsubsidie wanneer dit zichtbaarder wordt. Dit ondermijnt de vrije keuze van de gever. Niet alle geïnterviewden zien dit als een nadeel; een deel ziet de discussie die volgt uit openheid als wenselijk. Het derde nadeel dat wordt genoemd is dat er organisaties zijn die bewust geen directe overheidssubsidie willen ontvangen in verband met hun onafhankelijkheid. Het gaat hierbij om een substantiële groep goededoelenorganisaties (zowel in omvang klein als groot) vaak natuur- en milieuorganisaties, mensenrechtenorganisaties, waarvan bekende voorbeelden zoals de Dierenbescherming, Greenpeace, Amnesty International en Artsen zonder Grenzen. De inkomsten van deze instellingen nemen daardoor af.

De vormgeving als subsidie betekent dat de regeling verplaatst van de inkomstenkant naar de uitgavenkant. Het is gebruikelijk dat subsidies vallen onder het uitgavenplafond. De vormgeving die hieruit resulteert is dat de subsidie zelf ook een plafond kent om de budgettaire beheersbaarheid te verbeteren. Dit betekent dat niet alle kwalificerende aanvragen gehonoreerd worden. Het instellen van een plafond en de methode om het budget te verdelen zijn beleidskeuzes. De nadelen van een plafond zijn dat het onzekerheid creëert over de inkomstenstromen bij de instellingen.

De geefsubsidie bevat geen drempel en plafond meer per gift. De koppeling met de inkomstenbelasting is er immers niet meer bij de Nederlandse toepassing. De regeling sluit hierdoor in mindere mate aan bij het draagkrachtbeginsel. Een aspect dat vervalt is het onderscheid tussen periodieke en andere giften. De controleerbaarheid (een hoofdreden voor het onderscheid) is immers al geborgd, waardoor een akte niet meer noodzakelijk is. Het onderscheid zou daarom alleen aanvullende uitvoeringslasten tot gevolg hebben.

⁷⁵ Een alternatieve denkrichting is dat alleen de gever de aanvraag doet. Dit zou echter de schaalvoordelen in de controle tenietdoen.

⁷⁶ SIRA (2023). Regeldruk bij vrijwilligersorganisaties en filantropische instellingen.

⁷⁷ Ministerie van Financiën (2017). Evaluatie uitvoering giftenaftrek.

3 Resultaten

De beschrijvende statistiek gaat in op het gebruik van de giftenaftrek. De econometrische analyse heeft geen representatieve resultaten opgeleverd door het ontbreken van een controlegroep en het effect van de coronacrisis op geefgedrag. Een experiment toetst het effect op geefgedrag van de giftenaftrek en een geefsubsidie. Een enquête onder gevers en een enquête onder ontvangers van giften bieden meer inzicht in de doeltreffendheid en doelmatigheid.

3.1 Beschrijvende statistiek

In 2021 waren er 737 duizend giften opgegeven giften ter waarde van circa 1,6 miljard euro (Tabel 3.1). 40 procent van dit bedrag was een periodieke gift en 60 procent van het bedrag was een andere gift. Ongeveer 12 procent van alle giften was een culturele gift. Het aantal andere giften is de laatste jaren afgenomen, het aantal periodieke giften aan culturele instellingen is na 2019 sterk verminderd. Echter, het aantal periodieke giften aan niet-culturele instellingen is tussen 2016 en 2021 sterk toegenomen van 106 duizend naar 180 duizend giften. Over de gehele linie is er een toename in aantal giften van 30 duizend waarneembaar, wat dus vooral komt door de toename in periodieke giften. Het was niet mogelijk om giften aan steunstichtingen SBBI op te nemen in het overzicht. Dit was een zeer beperkt aantal giften, waarvan een te groot deel foutief is ingevuld om een betrouwbaar beeld te geven. Van de giften is het overgrote merendeel aan ANBI's gedaan en slechts een klein gedeelte aan verenigingen. Bijlage B.1 toont aanvullende beschrijvende statistieken.

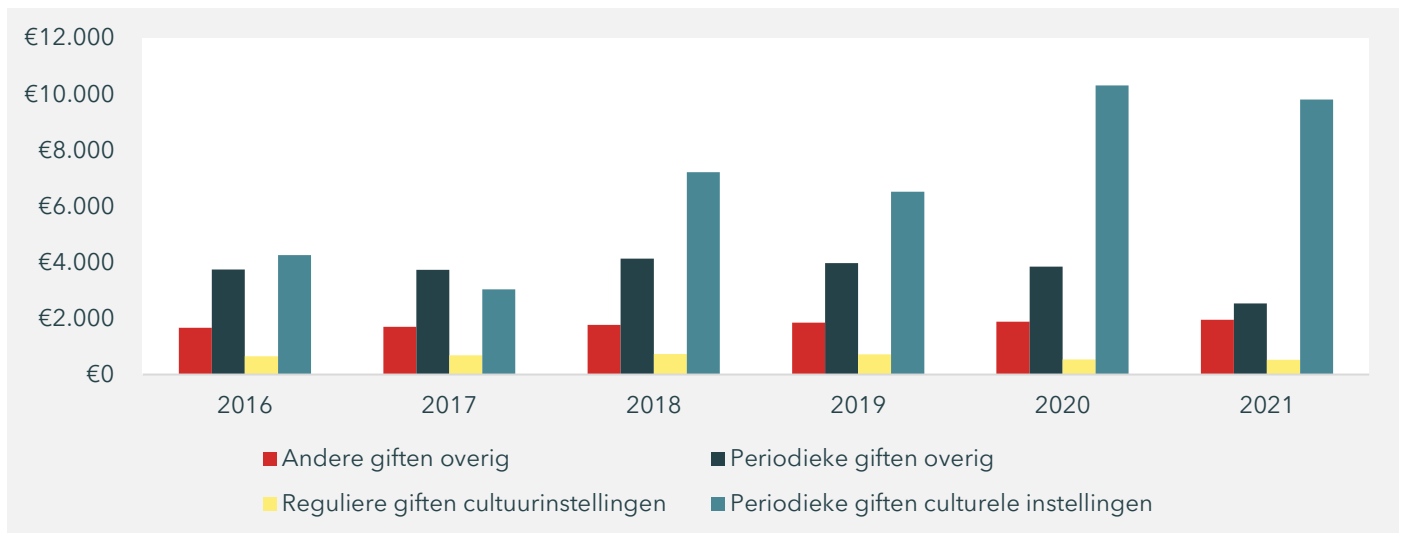
Tabel 3.1 Aantal giften in inkomstenbelasting per type gift

Categorie	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	Aantal giften					
Andere giften cultureel	91.824	89.194	90.096	86.395	69.713	68.956
Andere giften niet-cultureel	489.342	484.510	478.323	461.604	473.586	467.715
Periodieke giften cultureel	20.077	22.328	24.896	29.358	18.771	19.981
Periodieke giften niet-cultureel	106.155	118.077	129.292	143.339	172.233	180.451
Totaal	707.398	714.109	722.607	720.696	734.303	737.103

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. CBS Microdata

Figuur 3.1 toont dat het gemiddelde bedrag van periodieke giften voor culturele ANBI's sterk is toegenomen in de periode 2016-2021, met een piek in de jaren 2020 en 2021. De piek hangt samen met de coronacrisis in deze jaren die tot gevolg had dat veel culturele instellingen beperkt tot geen inkomsten konden genereren, hetgeen is opgevangen met giften. Dit beeld is ook bevestigd door geïnterviewden en terug te zien in de jaarverslagen van culturele instellingen.

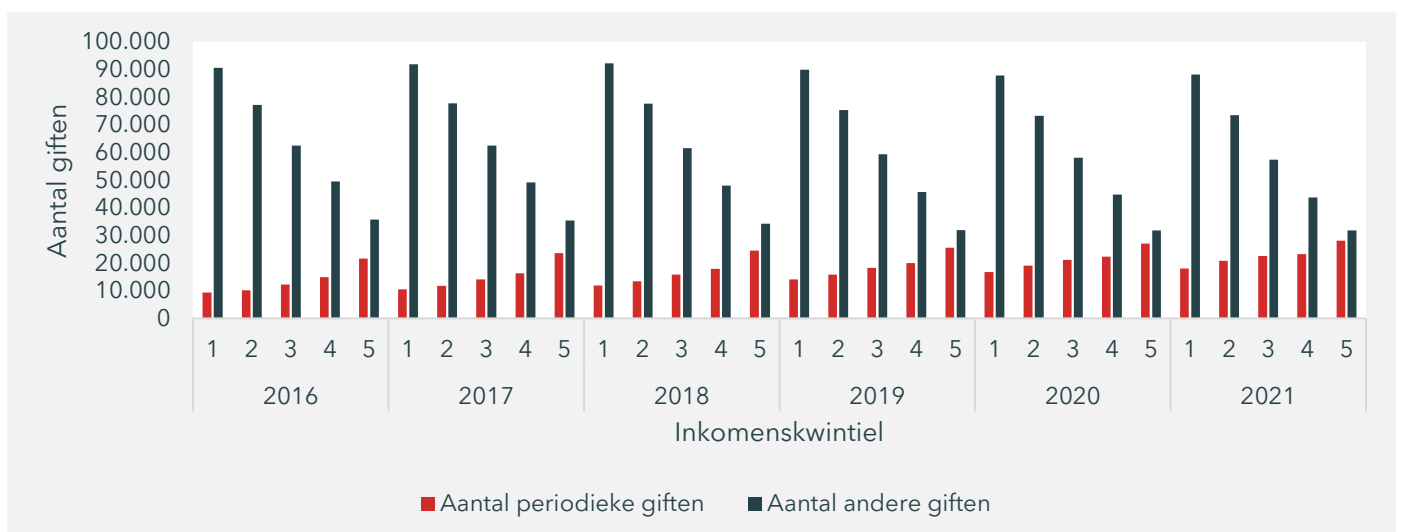
Figuur 3.1 Gemiddeld bedrag gift naar instelling in de inkomstenbelasting



Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata

Figuur 3.2 beeldt de verdeling van de aantallen giften naar inkomenskwintiel uit voor andere en periodieke giften. Uit de figuur blijkt dat alle inkomensgroepen gebruikmaken van de giftenaftrek. Het aantal periodieke giften neemt gestaag toe per inkomenskwintiel. Bij andere giften is er juist een afname in het aantal per inkomenskwintiel, in de laagste inkomenskwintielen van de verdeling zitten de meeste andere giften.

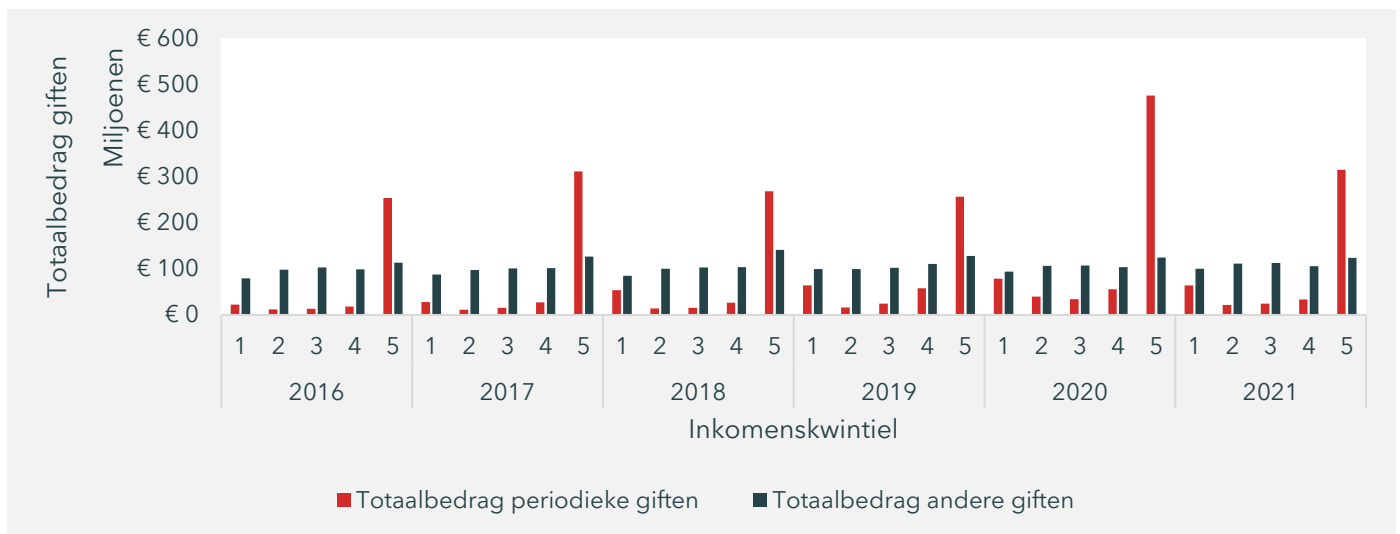
Figuur 3.2 Verdeling aantallen andere giften naar inkomen in de inkomstenbelasting



Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata

Figuur 3.3 laat het totale geefbedrag naar inkomen zien voor andere en periodieke giften. Met name bij periodieke giften is het totaalbedrag van de hoogste inkomens aanzienlijk hoger dan van andere inkomensklassen. De belangrijkste verklaring hiervoor is dat er geen plafond is voor periodieke giften in de giftenaftrek in deze periode. Daarin valt 2020 met name op. In het hoogste inkomenskwintiel is tussen 2019 en 2020 het totaalbedrag aan periodieke giften met 85 procent toegenomen. Ook geven geïnterviewden aan dat grote gevers vaker een langdurige geefrelatie hebben en er vanuit instellingen wordt aangestuurd op periodieke giften vanwege de noodzakelijke continuïteit in de inkomsten. Bij andere giften is er juist een vergelijkbaar totaalbedrag per kwintiel waarneembaar.

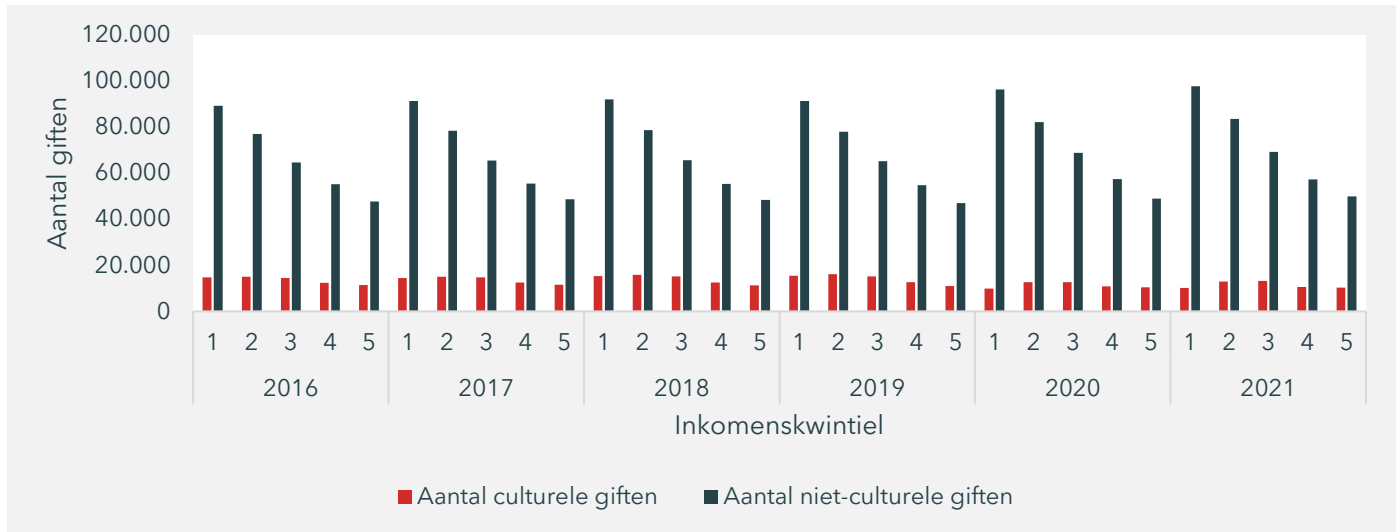
Figuur 3.3 Verdeling totaalbedrag giften naar inkomen in de inkomstenbelasting



Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata

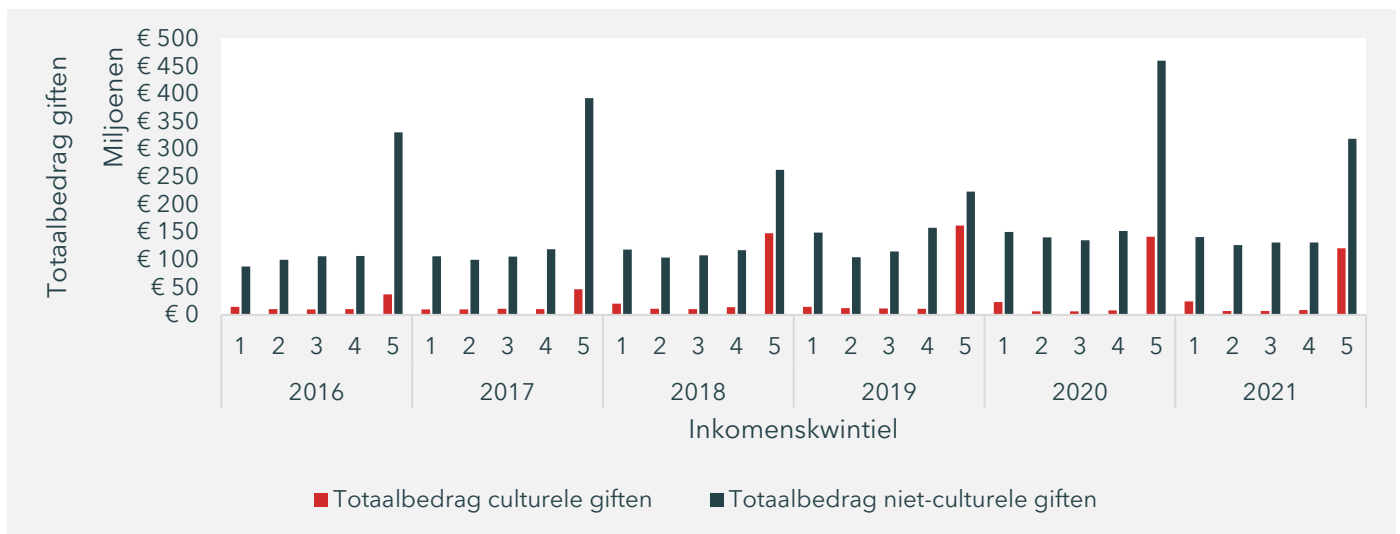
Naast het onderscheid tussen andere en periodieke giften, zien we ook een verschil tussen culturele en niet-culturele giften (Figuur 3.4 en Figuur 3.5). Het aantal niet-culturele giften daalt per inkomenskwintiel, maar het aantal culturele giften blijft redelijk stabiel. Bij het totaalbedrag giften is dat echter anders. Qua totaalbedrag is er een piek in inkomenskwintiel 5, dat is te zien bij culturele en niet-culturele giften. Ook valt op dat het totaalbedrag culturele giften in inkomenskwintiel 5 in 2018 en 2019 aanmerkelijk hoger is dan in 2016 en 2017. Het totaalbedrag niet-culturele giften voor de hoogste inkomenskwintiel piekte in 2020.

Figuur 3.4 Verdeling aantal culturele en niet-culture giften naar inkomen in de inkomstenbelasting



Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata

Figuur 3.5 Verdeling totaalbedrag culturele en niet-culture giften naar inkomen in de inkomstenbelasting



Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata

Het budgettaire belang van de culturele multiplier, die geldt tot € 1.250 in de inkomstenbelasting, was in 2021 € 4,8 miljoen. Dit is een afname ten opzichte van eerdere jaren, toen het budgettaire belang van de culturele multiplier € 8,5 miljoen was (2019). Dit wordt verklaard door het afnemend aantal giften aan culturele instellingen (zowel periodiek als anders). Daarnaast is de gemiddelde andere gift gedaald, terwijl de gemiddelde periodieke gift is gestegen. Echter, gezien de begrenzing op € 1.250 valt een groot deel van de periodieke gift aan culturele instellingen niet onder de multiplier. Zie Tabel B.3 voor meer statistieken over de culturele multiplier.

Tabel 3.2 laat zien dat het gebruik van de giftenaftrek in de vennootschapsbelasting beperkt is ten opzichte van de inkomstenbelasting. Het aantal giften en de bedragen zijn licht toegenomen. De verdiepende analyse in Bijlage B.2 laat zien dat de 10 procent grootste bedrijven (gemeten naar balansomvang) in 2021 ongeveer 15,5 miljoen euro hebben gegeven, ofwel circa 35 procent van het totaal. De 10 procent bedrijven met de hoogste winst zijn goed voor 31,9 miljoen aan giften in 2021, ofwel 72 procent van het totaal.

Tabel 3.2 Aantal aftrekbare giften per jaar in vennootschapsbelasting

Jaar	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Aantal giften	2.354	2.595	2.701	2.926	2.917	3.116
Gemiddelde gift	€ 11.513	€ 12.334	€ 11.395	€ 13.303	€ 13.384	€ 14.295
Totaalbedrag giften	€ 27.101.491	€ 32.006.558	€ 30.778.753	€ 38.925.327	€ 39.041.879	€ 44.541.782
Mediane gift	€ 1.875	€ 1.950	€ 1.851	€ 2.250	€ 2.500	€ 2.501

Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata

3.2 Econometrie

Het doel van de econometrische analyse is het effect van de giftenaftrek op geefgedrag identificeren. De aftrek stimuleert geven door de kosten van het geven te verlagen. Het aftrektarief werkt net zoals een korting in de winkel: hoe hoger de korting, hoe meer er gekocht wordt. De verandering in giften als gevolg van een verandering in de marginale kosten van het geven heet een elasticiteit. Hoe sterker de verandering, hoe hoger de elasticiteit. Ter illustratie, een elasticiteit van -2 betekent dat giften met 20 procent *dalen* wanneer de marginale kosten om te geven met 10 procent *stijgen*. Hogere kosten volgt dus uit een lager aftrektarief.

Het bleek niet goed mogelijk om het effect van de giftenaftrek op geefgedrag zuiver causaal te schatten. Het onderzoeken van het causale effect vergt namelijk het kunnen vergelijken van een zogeheten behandelgroep (interventiegroep) die te maken krijgt met een verandering in de kosten van het geven ten opzichte van een controlegroep die geen verandering ondervindt. Er zijn twee quasi-experimentele onderzoeksmethoden toegepast gericht op twee veranderingen:

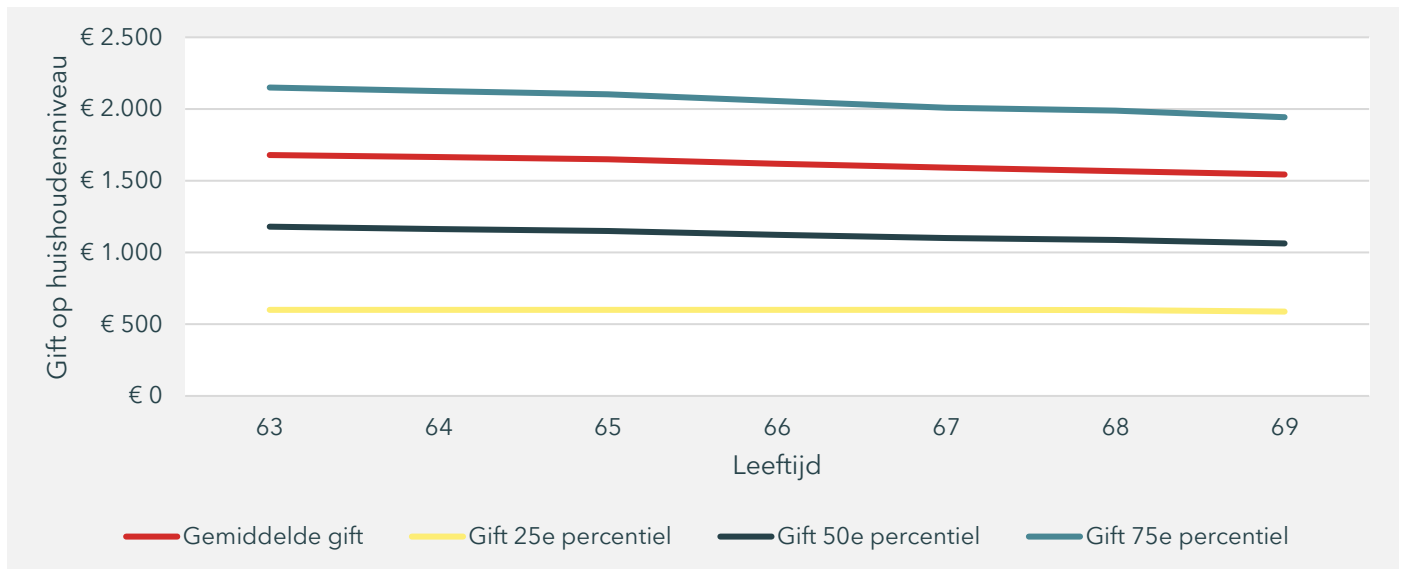
- het vergelijken van verschillen in marginale tarieven tussen mensen vlak boven en vlak onder een tariefgrens (de regressie discontinuïteitmethode);
- het vergelijken van verschillen in marginale tarieven die volgen uit de stapsgewijze afbouw van het aftrektarief in 2020 en 2021.

De belangrijkste beperking van de regressie discontinuïteitmethode is dat de controle- en behandelgroepen niet goed vergelijkbaar zijn. Het vergelijken van mensen vlak boven (de behandelgroep) en vlak onder (de controlegroep) een tariefgrens is namelijk gestoeld op de noodzakelijke voorwaarde dat deze groepen niet systematisch verschillen in waargenomen en niet-waargenomen kenmerken. Een onderzochte grens is mensen vlak boven en vlak onder de AOW-leeftijd, voor wie het marginale aftrektarief wijzigt door een terugval in het inkomen. Bij deze groepen verschilt dus het inkomen. De hoogte van het inkomen is echter sterk bepalend voor het geefgedrag, waardoor de groepen niet meer vergelijkbaar zijn. Rondom de AOW-leeftijd is er namelijk geen exogene sprong van het aftrekpercentage door het bereiken van de AOW-leeftijd, maar er is wel een exogene sprong in inkomen door het bereiken van de AOW-leeftijd, wat zich vertaalt in een sprong in het aftrekpercentage. De regressie discontinuïteitsmethode rondom de AOW-leeftijd is dus geen bruikbare methode voor het schatten van het causale effect van de giftenaftrek.

Afgezien van bovenstaand bezwaar is er geen sprong in giften te zien rondom de AOW-leeftijd van 66 jaar (Figuur 3.6). De figuur toont aan dat de gemiddelde gift langzaam daalt met de leeftijd, maar dat het 50^e (mediaan) en 75^e percentiel op een gelijke wijze dalen. Alleen het 25^e percentiel blijft relatief stabiel over de jaren. Zelfs als er een sprong in de data waarneembaar zou zijn, zou het effect nog steeds niet te identificeren zijn, omdat inkomen ook

verandert en bepalend is voor zowel het aftrekpercentage als de hoogte van de giften. Dat er geen sprong in de data zichtbaar is, is ook geen bewijs dat de giftenaftrek niet effectief is. Mogelijk spelen er meerdere factoren die zowel de hoogte van de aftrek als giften bepalen, maar deze factoren zijn niet uit elkaar te halen. Bijlage B toont wel de resultaten voor deze methode, maar de resultaten zijn dus alleen met grote voorzichtigheid te interpreteren.

Figuur 3.6 Verdeling giften rondom AOW-leeftijd (66 jaar)

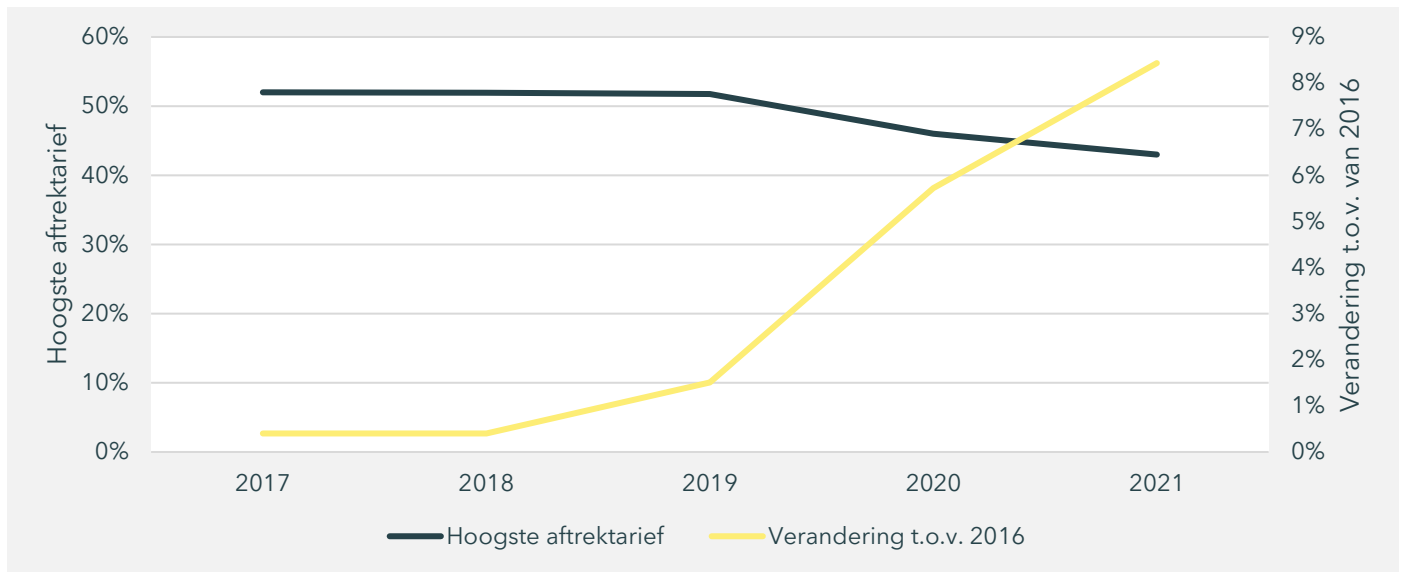


Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. CBS Microdata. Alleen giften onder € 10.000 meegenomen in deze analyse

De belangrijkste beperking bij de afbouw van het aftrektarief in 2020 en 2021 is het samenvallen met de coronaperiode. De insteek van de methode is om gebruik te maken van het feit dat het maximale aftrektarief relatief snel afnam in 2020 en 2021. De methode onderzoekt of het feit dat de prikkel om te geven daalt, ook heeft geleid tot een lagere gift. De voorwaarde is dat alle overige omstandigheden die effect hebben op geefgedrag niet noemenswaardig wijzigen om het effect van de verandering in het aftrektarief te isoleren. De coronacrisis heeft echter effect gehad op diverse omstandigheden met gevolgen voor de positie van gevers en het geefgedrag.⁷⁸ Ook uit Figuur 3.7 blijkt dat de mediane gift in 2020 en 2021 relatief sterk stijgt, en dat dit samenvalt met de afbouw van het maximale tarief. De eerdere beschrijvende statistieken lieten ook een piek zien in deze periode. Box 3.1 geeft verschillende voorbeelden uit jaarverslagen van publieke instellingen, die ook waarnemen dat het geefgedrag tijdens de coronapandemie is toegenomen. Deze anekdotes zijn door gesprekspartners bevestigd in interviews. Bijlage B legt in meer detail uit hoe deze complicaties hebben gezorgd voor niet-representatieve resultaten.

⁷⁸ Zie voor een analyse: Van Teunenbroek et al. (2022). Vrijwilligerswerk en geefgedrag tijdens de pandemie.

Figuur 3.7 De afbouw van het aftrektarief viel samen met een stijging van de mediane gift in 2020



Bron: CBS Microdata, bewerkt door SEO Economisch Onderzoek

Toelichting: De figuur laat het maximale aftrektarief van de giftenaftrek zien (zwarte lijn) en ook de mediaan gift per jaar ten opzichte van 2016 (gele lijn). Het gaat om de mediaan gift van giften onder de 10 duizend euro. Dit komt doordat de modellen geschat zijn op giften van 10 duizend euro of minder. Daarnaast gaat het ook om de totale gift, periodieke en andere giften zijn bij elkaar opgeteld.

Box 3.1 Quotes uit interviews en jaarverslagen over giften tijdens de coronapandemie

Verschillende organisaties maken in hun jaarverslag melding van een toename in giften tijdens de coronapandemie. Zo schrijft Het Concertgebouw N.V. in haar jaarrekening van 2020 ‘Mede dankzij extra schenkingen van donateurs en de bereidheid van donateurs om hun geormerkte bijdragen voor 2020 aan te wenden voor financiële steun aan Het Concertgebouw’. Dit wijst er dus op dat er aanmerkelijke extra bijdragen zijn gedaan vanuit donateurs tijdens de coronaperiode.

Ook uit een inventarisatie van het Nederlands Dagblad (13 februari 2021, “Goede doelen ontvingen ondanks de pandemie meer donaties dan gebruikelijk”) blijkt dat donaties tijdens de pandemie zijn toegenomen. In het artikel zegt Haaije Feenstra (directeur van de koepelorganisatie van christelijke ontwikkelingsorganisaties en diaconaat Prisma) ‘We zien vooral dat inkomsten van particuliere gevers zijn gestegen. Onze leden hebben een trouwe achterban, die haar best heeft gedaan om iets extra’s te kunnen doen, nu de nood in de wereld zo hoog is. Dit geldt eveneens voor stichtingen en vermogensfondsen.’

Uit interviews met goede doelen blijkt ook dat 2020 en 2021 uitzonderlijke jaren waren. Door COVID-19 was er grote onzekerheid, met name voor culturele instellingen omdat veel activiteiten niet door konden gaan. De goede doelen gaven in het interview aan dat zij met extra campagnes veel moeite in fondsenwerving hebben gestopt en dat dit resultaat heeft gesorteerd. Ze geven aan te herkennen dat er ondanks de afbouw van de giftenaftrek een toename in giften was, vooral in 2020. De goede doelen stellen dat gevers de nood van de wereld zagen en door hun ontferming guller hebben gegeven. Daarnaast hadden mensen minder andere mogelijke uitgaven, omdat veel winkels dicht waren en evenementen niet doorgingen. Mogelijk dat zij daardoor meer geld beschikbaar hadden om te geven aan goede doelen.

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

Mensen gaven in 2020 gemiddeld meer dan in voorgaande jaren bij hun eerste periodieke gift (Tabel B.4). Het aantal mensen dat elk jaar voor het eerst een periodieke gift doet, neemt al enkele jaren toe. De gemiddelde gift fluctueert sterk van jaar tot jaar, maar was in 2020 beduidend hoger dan in voorgaande jaren. Het aantal mensen dat een eerste andere gift doet, neemt jaarlijks af, maar het gemiddelde bedrag is ook gestegen de afgelopen jaren. Daar is in 2020 echter niet zo’n groot effect te zien als bij periodieke giften. De resultaten voor periodieke giften zijn

nogmaals een indicatie dat er in 2020 andere factoren en motieven een belangrijkere rol speelden dan de giftenaftrek.

Tabel 3.3 toont de resultaten van de analyse waarin de hoogte van de giften worden verklaard door de hoogte van het aftrektarief (zie Tabel B.7 in de bijlage voor de volledige resultaten). De interpretatie van de coëfficiënten is als volgt: Een procentpunt hogere geefkosten (lager aftrektarief) zou dus leiden tot een 0,09 procent hogere gift (in de rechterkolom). Echter, door de complicaties in het vaststellen van een causaal verband tussen de giftenaftrek en de hoogte van de giften, zijn de genoemde coëfficiënten dus niet als causaal te interpreteren. Daarnaast is het effect relatief klein en economisch niet significant. De afbouw van de maximale giftenaftrek van 52 procent naar 37 procent betekent een toename van geefkosten met 15 procentpunt, en dus een effect van 1,35 procent hogere giften.

Tabel 3.3 Een één procentpunt lagere geefkosten (hoger aftrektarief) leidt tot een 0,09 procent lagere gift volgens de vaste effecten regressieanalyse

	Basismodel	Model met inkomen	Model met vermogen	Model compleet
Geefkosten van de gift op huishoudniveau	0,06*	0,16*	0,09*	0,09*

Bron: CBS Microdata, bewerkt door SEO Economisch Onderzoek

Toelichting: Een fixed effects model is geschat met als afhankelijke variabele de log van de hoogte van de gift. Giften zijn gecorrigeerd voor inflatie (2021=100). De fixed effects zijn op jaar- en huishoudniveau. De tijdsperiode loopt van 2016 tot en met 2021. De standaardfouten zijn geclusterd op persoonsniveau. * = significant op 1 procent. Het gaat om giften lager dan 10 duizend euro. De tabel laat de coëfficiënten zien op procentpunt-niveau. De regressie bevat het aftrektarief i.p.v. de geefkosten die in deze tabel zijn genoemd. De coëfficiënten zijn vermenigvuldigd met -1 om de elasticiteit t.o.v. geefkosten te krijgen, zodat deze resultaten beter vergelijkbaar zijn met het overzicht van elasticiteiten uit andere landen.

Tabel 3.4 biedt een beknopte samenvatting van studies die wel een elasticiteit in beeld hebben kunnen brengen.⁷⁹ Alle onderzoeken vinden een doeltreffende werking van de aftrek, gegeven dat de gevonden elasticiteiten negatief zijn. De aftrek is niet doelmatig doordat de elasticiteiten kleiner zijn dan -1. Dit volgt uit de vuistregel uit de literatuur dat elke euro aan aftrek minimaal een euro extra aan giften moet opleveren om doelmatig te zijn. Een uitzondering is de hogere elasticiteit bij hogere inkomens in Duitsland. Dit effect wordt ook gevonden bij ouder Amerikaans onderzoek dat niet is opgenomen in de tabel.⁸⁰

Tabel 3.4 Overzicht van elasticiteiten uit onderzoeken naar effecten van een belastingkorting op geefgedrag

Onderzoek	Land	Type uitkomst	Uitkomst	Methode
Evaluatie giftenaftrek 1996-2006	Nederland	De impact van geefkosten (op basis van waarnemingen rondom Box 1 schijfdrempels) op het geefgedrag.	-0.22 tot -0.67	Regression Discontinuity Design
Evaluatie giftenaftrek 2008-2015	Nederland	De impact van 'geefkosten' (op basis van enquêtevragen omtrent het gebruik van de giftenaftrek) op de omvang van giften.	-0.37	Enquête en Monte-Carlo simulaties
Almunia et al. (2020)	Verenigd Koninkrijk	Impact van 'geefkosten' (via een natuurlijk experiment met de marginale belastingdruk) op giftenomvang	-0.28 tot -0.16	Reduced form (panel IV)

⁷⁹ Deze studies gaan ook gepaard met beperkingen en daarmee onzekerheid over de omvang van het effect. We bieden geen uitgebreide beschouwing van deze beperkingen.

⁸⁰ List (2011). The market for charitable giving.

Onderzoek	Land	Type uitkomst	Uitkomst	Methode
Adena (2021)	Duitsland	Impact van 'geefkosten' (via een natuurlijk experiment met de marginale belastingdruk) op het aantal giften	-0.09	Reduced form (panel IV)
		Impact van 'geefkosten' (via marginale belastingdruk) op giftenomvang	-0.2 (lage inkomens) -1.6 (hoge inkomens)	Reduced form (panel IV & Tobit)
Hungerman & Ottoni-Wilhelm (2016)	Verenigde Staten	Impact van veranderende marginale geefkosten door middel van belastingen op geefgedrag.	-0.2 tot -0.5	Kink estimator
		Impact van veranderende marginale geefkosten door middel van matching op geefgedrag	-0.2	Kink estimator
Fack & Landais (2010)	Frankrijk	Impact van veranderende geefkosten (via een natuurlijk experiment met de marginale belastingdruk) op	-0.2 tot -0.6	Quantile Regression
Grant (2016)	Verenigde Staten	Impact op veranderende geefkosten (via veranderende marginale belastingdruk) op geefgedrag, afhankelijk van hoeveel mensen gemiddeld al geven	-5 (bij weinig giften) tot -0 (bij veel giften)	Correlated Random Effects

Bron: SEO Economisch Onderzoek

3.3 Experiment

De wetenschappelijke literatuur⁸¹ wijst erop dat mensen meer geven met een geefsubsidie dan een giftenaftrek. De mogelijke redenen hiervoor zijn:

- **Cadeaueffect:** de gever ziet de geefsubsidie in grotere mate als een aanvullende gift, wat naar verwachting gepaard gaat met een groter *warm glow*-effect;
- **Framing:** de geefsubsidie wekt de indruk dat andere gevers meer geven;
- **Timing:** de geefsubsidie is vanuit het perspectief van de gever direct verleend, waar een aftrek een korting is die ze pas achteraf (vaak maanden later) ontvangen;
- **Gebruiksgemak:** een aftrek is complexer voor de gever dan een geefsubsidie, waardoor het aantal gebruikers lager is.

In een experiment onderzoeken wij het effect van de giftenaftrek en geefsubsidie op geefgedrag. Door respondenten willekeurig toe te wijzen aan een controlegroep en drie varianten, en ze dezelfde informatie te geven, isoleren wij het effect van de stimulans (giftenaftrek of geefsubsidie) op het geefgedrag van andere factoren. Paragraaf 3.3.1 beschrijft de opzet van het experiment. Paragraaf 3.3.2 geeft een beschrijving van de steekproef weer. Paragraaf 3.3.3 bediscussieert de externe validiteit van dit experiment en de bruikbaarheid van de resultaten. De resultaten zijn beschreven in paragraaf 3.3.4. Tot slot beschrijft paragraaf 3.3.5 de conclusie van het experiment.

⁸¹ Zie bijvoorbeeld Bekkers (2015). When and why matches are more effective subsidies than rebates, of Eckel en Grossman (2003). Rebate versus matching: does how we subsidize charitable contributions matter.

3.3.1 Opzet experiment

De kern van het experiment is dat wij testen hoe verschillende vormen van het stimuleren van giften effect hebben op het geefgedrag. Om dit te testen moeten respondenten eerst een aantal taken uitvoeren, om zo geld te verdienen. Vervolgens krijgen zij de keuze om dit verdiende bedrag zelf te houden of te doneren aan een goed doel naar keuze. Respondenten kunnen elk gewenst bedrag kiezen, zij kunnen dus ook een deel doneren en een deel zelf houden. De informatie die zij voorafgaand aan hun keuze over donatie krijgen, verschilt per variant. Dit is het experimentele aspect.

De keuzes die respondenten maken, worden aan 10 procent van de respondenten daadwerkelijk uitbetaald. Dit zorgt voor een beter experiment omdat er reële prikkels aan verbonden zijn. Welke 10 procent hun keuzes krijgt uitbetaald, wordt willekeurig bepaald. De respondenten hebben daar geen invloed op. Alle respondenten hebben dus kans om uitbetaald te krijgen, dit zorgt ervoor dat alle respondenten ook de prikkels op dezelfde wijze ervaren, ook al krijgt uiteindelijk maar 10 procent hun keuzes uitbetaald. Of een respondent wel of niet krijgt uitbetaald, wordt pas aan het einde van het experiment bekend gemaakt en dan kunnen gemaakte keuzes ook niet worden aangepast.

Om geld te verdienen, moeten respondenten 10 taken uitvoeren. De taak is om in een bepaalde letter te vinden in een blok met tekst. Dit is de Finding Letters on Page test van Azar (2019)⁸². Respondenten krijgen een tekstblok te zien en moeten aangeven welke letter op een bepaalde rij en positie staat. Zie Box C.1 in Bijlage C voor de beschrijving van de taken. Per correct antwoord verdient een respondent 3 euro. Respondenten kunnen dus in totaal 30 euro verdienen.

Vervolgens krijgen de respondenten de keuze voorgelegd om het door hun verdiende bedrag (tussen 0 en 30 euro) zelf te houden of (een deel van) het bedrag aan een goed doel naar keuze te doneren. De informatie verschilt echter tussen respondenten, dit is het experimentele aspect. In het experiment zijn vier varianten getest:

1. **Variante 1: geen stimulering.** De keuzes die de respondent maakt zijn de definitieve uitkomsten. Bijvoorbeeld: als een respondent € 30 heeft verdiend, en daarvan € 10 doneert en € 20 zelf houdt, dan ontvangt het goede doel € 10 en de respondent € 20.
2. **Variante 2: giftenaftrek 37%.** De respondent ontvangt 37 procent van het gedoneerde bedrag. Bijvoorbeeld: als een respondent € 30 heeft verdiend, en daarvan € 10 doneert en € 20 zelf houdt, dan ontvangt het goede doel € 10 en de respondent € 23,70.
3. **Variante 3: matching 25%.** Het goede doel ontvangt 25 procent van het gedoneerde bedrag extra. Bijvoorbeeld: als een respondent € 30 heeft verdiend, en daarvan € 10 doneert en € 20 zelf houdt, dan ontvangt het goede doel € 12,50 en de respondent € 20.
4. **Variante 4: giftenaftrek 20%.** De respondent ontvangt 20 procent van het gedoneerde bedrag. Bijvoorbeeld: als een respondent € 30 heeft verdiend, en daarvan € 10 doneert en € 20 zelf houdt, dan ontvangt het goede doel € 10 en de respondent € 22.

De uitkomstmaat is het gedoneerde bedrag. Omdat de verdiende bedragen kunnen verschillen, rekenen wij met het procentueel gedoneerde bedrag. Dat is het gedoneerde bedrag afgezet tegen het verdiende bedrag, zo zijn de respondenten beter vergelijkbaar.

⁸² Azar, O. H. (2019) "Do fixed payments affect effort? Examining relative thinking in mixed compensation schemes." *Journal of Economic Psychology*, 70, 52-66.

Respondenten spelen dit experiment tweemaal. Bij elke keer blijft het bedrag hetzelfde, de twee zogenaamde “werelden” zijn dus onafhankelijk van elkaar. Voor “wereld 1” worden respondenten willekeurig toegewezen aan de vier varianten. Elke variant heeft dus ongeveer een kwart van de respondenten. Voor “wereld 2” hangt de variant af van wat de respondenten in wereld 1 hadden. Als de respondent in wereld 1 variant 1 (geen stimulering) had, dan heeft deze in wereld 2 variant 2, 3 of 4. Als de respondenten in wereld 1 variant 2, 3 of 4 hadden (wel stimulering), dan hebben zij in wereld 2 variant 1. Onderstaande tabel geeft dit stroomschema weer.

Tabel 3.5 Stroomschema varianten in experiment

Wereld 1	Wereld 2
Variant 1 (geen stimulans) Kans: 25%	Variant 2 (giftenaftrek 37%) Kans: 35%
	Variant 3 (matching 25%) Kans: 33%
	Variant 4 (giftenaftrek 20%) Kans: 33%
Variant 2 (giftenaftrek 37%) Kans: 25%	Variant 1 (geen stimulans) Kans: 100%
Variant 3 (matching 25%) Kans: 25%	
Variant 4 (giftenaftrek 20%) Kans: 25%	

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Er wordt willekeurig gekozen welke “wereld” werkelijkheid wordt voor de respondenten. Elke wereld heeft 50 procent kans om werkelijkheid te worden.

Zoals benoemd ontvangt 10 procent van de respondenten de bedragen die corresponderen met hun gemaakte keuzes (in wereld 1 of wereld 2) daadwerkelijk. De kans om werkelijk uitbetaald te worden is willekeurig en hangt niet af van de respondent. 90 procent van de respondenten ontvangt alleen de standaardvergoeding van het panelbureau. Het panelbureau is PanelClix. Wij doneren ook het door de respondenten gekozen bedrag (eventueel verhoogd in het geval van matching) aan het door hen gekozen goede doel.

De hypothese is dat een variant van stimulans leidt tot hogere giften. Onderstaande formule geeft de regressievergelijking weer:

$$Gift_i = \beta_0 + \beta_1 Giftenaftrek37\%_i + \beta_2 Matching25\%_i + \beta_3 Giftenaftrek20\%_i + \beta X_i + \varepsilon_i$$

De gift per respondent (i) wordt verklaard door een constante en de variant in het experiment. De vector X_i geeft een set aan controlevariabelen weer en ε_i is de error term. De variabelen Giftenaftrek37%, Matching25% en Giftenaftrek20% zijn dummy-variabelen met waarde 1 (indien die variant van toepassing was) of 0 (indien die variant niet van toepassing was). In deze regressie focussen we op wereld 1, de regressie is daarom een *between-respondent* regressie. Indien de respondent variant 1 had, dus geen stimulans, zijn alle dummy-variabelen gelijk aan 0 en is het effect gelijk aan de constante β_0 . β_1 , β_2 en β_3 geven respectievelijk het effect van de giftenaftrek 37%, matching 25% en giftenaftrek 20% weer. De hypothesen zijn dus te schrijven als:

- Hypothese 1: de giftenaftrek 37% leidt tot hogere giften. $\beta_1 > 0$;
- Hypothese 2: matching 25% leidt tot hogere giften. $\beta_2 > 0$;

- Hypothese 3: de giftenaftrek 20% leidt tot hogere giften. $\beta_3 > 0$;
- Hypothese 4: de giftenaftrek 37% stimuleert giften meer dan de giftenaftrek 20%. $\beta_1 > \beta_3$.

Het is ook interessant om het effect van de giftenaftrek 20% met matching 25% te vergelijken, omdat deze equivalent zijn in de omvang van de stimulans. Met giftenaftrek 20% is een bruto donatie van 100 euro in feite een netto donatie van 80 euro. Met matching 25% wordt een donatie van 80 euro verhoogd met 20 euro tot 100 euro. De stimulans is dus hetzelfde: het kost de gever 80 euro om aan de instelling 100 euro te geven.

3.3.2 Steekproef experiment

Aan het experiment hebben 2.106 respondenten deelgenomen. Echter, 371 respondenten hebben geen enkele taak goed gemaakt en dus 0 euro verdiend. Omdat zij geen bedrag hadden om te verdelen tussen zichzelf en een goed doel, laten wij deze groep buiten beschouwing in de analyse van het experiment. Het relevante aantal respondenten voor het experiment is dus 1.735.

De respondenten zijn in wereld 1 gelijkmatig verdeeld over de varianten (Tabel 3.6). Matching 25% had de minste respondenten en giftenaftrek 20% de meeste, maar het verschil tussen deze groepen is 53 respondenten (of 3,1 procent). Zoals logischerwijs volgt uit het bovengenoemde stroomschema had ongeveer driekwart van de respondenten in wereld 2 geen stimulans.

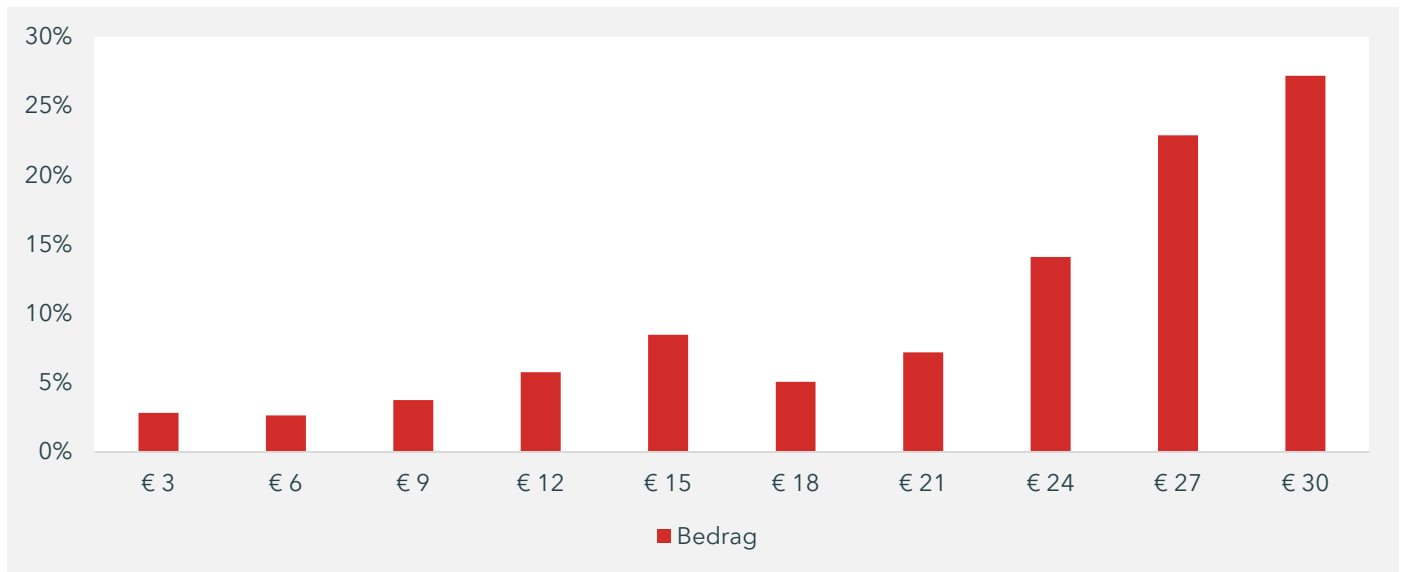
Tabel 3.6 Aantal respondenten per variant

Variant	Aantal respondenten		Aandeel respondenten	
	Wereld 1	Wereld 2	Wereld 1	Wereld 2
Geen stimulans	451	1284	26,0%	74,0%
Giftenaftrek 37%	429	165	24,7%	9,5%
Matching 25%	401	134	23,1%	7,7%
Giftenaftrek 20%	454	152	26,2%	8,8%

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1735 per wereld.

Onderstaande Figuur 3.8 geeft de verdeling van de verdiende bedragen weer. Gemiddeld hebben respondenten 22,71 euro verdiend, met een mediaan van 27 euro. Dit betekent dat minstens de helft 9 of 10 vragen goed had. Gemiddeld hadden respondenten 7,6 vragen goed beantwoord.

Figuur 3.8 Verdiend bedrag in experiment (gemiddelde = € 22,70, mediaan = € 27)



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1735

De kenmerken van de respondenten verschillen niet significant tussen de verschillende varianten (Tabel 3.7). Vergeleken met de respondenten in variant 1, is het verschil met de respondenten in varianten 2, 3 en 4 niet statistisch significant voor het verdiende bedrag, de gemiddelde leeftijd, 6 van de 7 inkomenscategorieën, altruïsme, daadwerkelijk geefgedrag en daadwerkelijk gebruik van de giftenaftrek. Alleen het aandeel respondenten bij matching 25% in de inkomenscategorie € 40.000 - € 60.000 is significant lager dan het aandeel respondenten bij geen stimulans in die inkomenscategorie. De conclusie is dus dat de verdeling van respondenten naar varianten willekeurig is gebeurd en dat er geen significante verschillen zitten tussen de varianten. Dat versterkt de zeggingskracht van het experiment.

Tabel 3.7 Balance test kenmerken respondenten per variant

	Totaal	Variant 1 Geen stimulans	Variant 2 Giftenaftrek 37%	Variant 3 Matching 25%	Variant 4 Giftenaftrek 20%
Aantal observaties	1735	451	429	401	454
Verdiend bedrag	€ 22,71	€ 22,32	€ 23,22	€ 22,81	€ 22,53
Leeftijd (gemiddeld)	50,2	50,0	49,7	50,4	50,6
Inkomen					
minder dan € 20.000	13,7%	14,4%	11,4%	14,5%	14,5%
€ 20.000 - € 40.000	34,2%	31,5%	37,5%	36,4%	31,9%
€ 40.000 - € 60.000	24,4%	27,5%	26,6%	19,7%*	23,6%
€ 60.000 - € 80.000	8,9%	7,5%	8,2%	10,2%	9,7%
€ 80.000 - € 100.000	6,1%	5,3%	4,4%	5,7%	8,6%
meer dan € 100.000	2,9%	2,9%	4,0%	2,7%	2,0%

	Totaal	Variant 1	Variant 2	Variant 3	Variant 4
		Geen stimulans	Giftenaftrek 37%	Matching 25%	Giftenaftrek 20%
Weet ik niet/wil ik niet zeggen	9,8%	10,9%	7,9%	10,7%	9,7%
Altruïsme					
Gemiddeld bedrag	€ 137,05	€ 126,49	€ 142,31	€ 130,83	€ 148,08
Laag	71,2%	72,9%	68,8%	71,6%	71,4%
Hoog	28,8%	27,1%	31,2%	28,4%	28,6%
Geeft aan ANBI's					
Ja	59,7%	58,1%	59,4%	63,6%	58,1%
Nee	40,3%	41,9%	40,6%	36,4%	41,9%
Gebruikt giftenaftrek					
Nee	82,7%	83,1%	84,4%	81,8%	81,5%
Ja	17,3%	16,9%	15,6%	18,2%	18,5%

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). *: verschilt significant (op 5-procentsniveau) van waarde in variant 1. Geen ster betekent dat de waarde niet significant anders is dan voor de groep 'geen stimulans'

3.3.3 Externe validiteit

Het experiment is zo vormgegeven dat de externe validiteit zo groot mogelijk is. Dat wil zeggen: dat de resultaten uit het experiment zo goed mogelijk toepasbaar zijn in werkelijkheid. Een uitdaging bij (online) lab-experimenten is dat resultaten in het lab-experiment niet noodzakelijk standhouden buiten het lab. Dit is ook een uitdaging voor dit experiment. Om de externe validiteit te verhogen, bevat het experiment de volgende aspecten:

- Het experiment maakt gebruik van reële prikkels.** Respondenten krijgen hun keuzes in werkelijkheid uitbetaald. In een experiment zonder reële prikkels, maar alleen met fictieve uitbetalingen, kunnen respondenten minder aandachtig hun keuzes opgeven, omdat daar geen gevolgen aan verbonden zijn. Doordat respondenten daadwerkelijk hun keuzes uitbetaald kregen, en de respondenten wisten dit, hebben zij waarschijnlijk keuzes gemaakt die daadwerkelijk in lijn zijn met hun voorkeuren. Dat vergroot de betrouwbaarheid van de resultaten en de externe validiteit van het experiment. Dat uiteindelijk 10 procent van de respondenten daadwerkelijk hun keuzes heeft uitbetaald, verandert niets aan de betrouwbaarheid, omdat alle respondenten een even grote kans hebben om wel uitbetaald te worden;
- Respondenten maakten keuzes met geld dat ze verdiend hebben met taken.** Respondenten verdienen een bedrag met het uitvoeren van taken. Hierdoor voelt het bedrag ook als een verdiend bedrag, niet een gekregen bedrag. Een andere optie was geweest om respondenten een bedrag toe te wijzen, maar dan had het aspect van verdienen ontbroken. In werkelijkheid besluiten mensen ook om hun verdiende geld te houden of te doneren, het experiment sluit daarbij aan;
- Steekproef bevat aanzienlijk deel dat giftenaftrek daadwerkelijk gebruikt.** Ongeveer 18 procent van de respondenten in het experiment gebruikt in werkelijkheid de giftenaftrek. Zij hebben dus ervaring met het doen van giften en het ontvangen van een belastingvoordeel daarvoor. Voor hen sluit het experiment dus ook aan op de werkelijkheid;

4. **Steekproef is geselecteerd op representativiteit.** De doelgroep van het experiment is geselecteerd op representativiteit, maar met een oversampling van hoge inkomens. Mensen met een hoger inkomen zijn vaker geneigd om te geven en geven ook meer, zo laat de beschrijvende statistiek van CBS Microdata zien. Zij zijn ook vaker geneigd de giftenaftrek te gebruiken, wat heeft geresulteerd in het relatief hoge aandeel dat de giftenaftrek gebruikt in het experiment. Tot slot is geselecteerd op respondenten die ervaring hebben met het invullen van de belastingaangifte. De steekproef is dus in grote mate representatief, wat de externe validiteit verhoogt m.b.t. de giftenaftrek.

Het experiment bevat een aantal aspecten die de externe validiteit niet verhogen.

1. **Het verdiende bedrag is relatief laag.** In werkelijkheid maken respondenten geen keuzes over een verdiend bedrag van 30 euro, maar zijn de bedragen hoger. Het is minder kostbaar om de helft van 30 euro te doneren dan de helft van een normaal maandsalaris. Daarom schat het experiment het niveau van donaties waarschijnlijk hoger in dan realistisch is.
2. **De giftenaftrek bevat niet alle relevante aspecten.** In het experiment is gekozen voor een versimpelde versie van de giftenaftrek. Het experiment bevat geen drempelbedrag, plafondbedrag, onderscheid tussen andere en periodieke giften, geen culturele multiplier en geen administratieve lasten voor het opgeven van de giften. Door hiervan te abstraheren kan het experiment wel de kern van de giftenaftrek testen, maar niet alle relevante vormgevingsaspecten. Daarnaast is de timing anders dan in werkelijkheid. In het experiment zien respondenten vrijwel gelijk wat zij terugkrijgen en hebben ze dit binnen enkele weken uitbetaald gekregen. In werkelijkheid kan hier maanden tussen zitten en bevat het belastingstelsel nog meer complexe regelingen die het lastig maken om het voordeel van de giftenaftrek in te schatten.
3. **Matching is duidelijker dan in realiteit.** Het cadeau-effect van matching is in het experiment gelijk zichtbaar, terwijl het in praktijk waarschijnlijk minder duidelijk zal zijn. Pas na opgave van de giften bij de Belastingdienst/andere instantie zullen de instellingen de geefsubsidie ontvangen, dat is minder zichtbaar voor de gevers. Het cadeau-effect zal in de praktijk kleiner zijn dan in het experiment.
4. **Niet-gebruik is uitgesloten in het experiment.** Bij de giftenaftrek is er een aanzienlijk deel dat wel recht heeft op de aftrek, maar daar geen gebruik van maakt, om verschillende redenen. In het experiment hoeven respondenten geen belastingaangifte doen en hoeven ze ook niet een formulier voor het gebruik van matching in te vullen. Niet-gebruik is uitgesloten, dus mogelijk hebben de gerapporteerde effecten alleen zeggingskracht voor de wel-gebruikers. Mogelijkerwijs is niet-gebruik relevanter voor de giftenaftrek dan voor matching, omdat de administratieve lasten voor gevers waarschijnlijk lager zijn bij matching.
5. **Grote gevers zitten niet in de steekproef.** Een relatief klein aandeel grote gevers maakt voor een groot deel gebruik van de giftenaftrek. Deze groep zit niet in het experiment, daarom kunnen over hun gedrag geen uitspraken worden gedaan.
6. **Niet alle ANBI's accepteren directe giften van de overheid.** Een aantal ANBI's, waar Greenpeace een bekend voorbeeld van is, accepteren geen directe giften van de overheid. Bij matching komt alle stimulans in een directe vorm van de overheid bij de ANBI terecht, bij de giftenaftrek is dit indirect. Voor dit type ANBI's is er bij matching dus geen effect van de stimulans voor gevers, omdat zij de aanvullende 25 procent niet accepteren.
7. **Een eventuele overgang van giftenaftrek naar matching bevat gedragseffecten die niet zijn meegenomen in het experiment.** Het experiment vergelijkt voor de verschillende varianten de overgang van geen stimulans naar de variant. Echter, in realiteit zal het de overgang van giftenaftrek 37% naar giftenaftrek 20% of matching 25% zijn. Mogelijk spelen bij deze wijziging gedragseffecten die niet in het experiment zijn meegenomen. Mensen kunnen uit gewoonte hun donatie constant houden, of kunnen hun donatie onevenredig verlagen als reactie op het wegvallen van het belastingvoordeel.

Deze voor- en nadelen afwegende komen we tot de volgende conclusie met betrekking tot externe validiteit:

- Het experiment bevat veel aspecten die de keuze laten doen lijken op de daadwerkelijke keuze om te doneren;
- De steekproef is representatief en bevat 300 observaties die gebruikmaken van de giftenaftrek, maar de echt grote gevers ontbreken in het experiment;
- Gevonden gedragseffecten zeggen meer over de rangschikking van de effectgrootte van de verschillende varianten dan de absolute effecten op de hoogte van donaties.

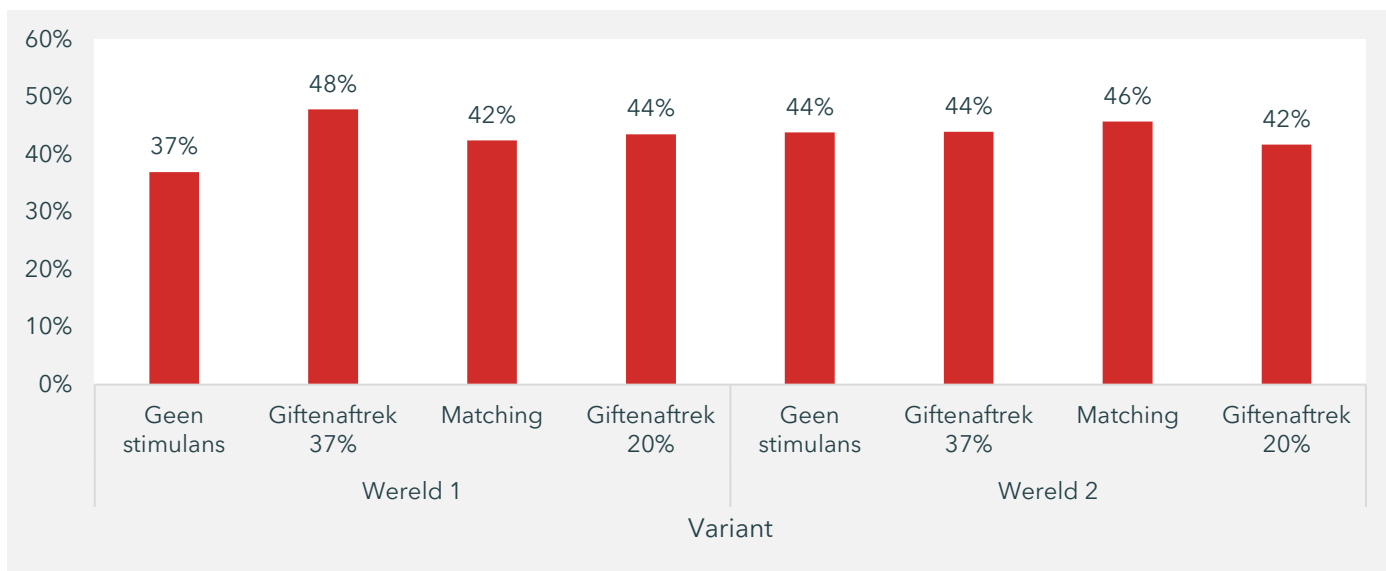
3.3.4 Resultaten

Beschrijvende statistiek

Respondenten met een stimulans geven in wereld 1 procentueel meer dan respondenten zonder stimulans (Figuur 3.9). Respondenten zonder stimulans doneren gemiddeld 37 procent van het door hen verdiende bedrag. Respondenten met giftenaftrek 37% doneren gemiddeld 48 procent. Ook respondenten met matching 25% en giftenaftrek 20% doneren meer, respectievelijk 42 en 44 procent. Dit is een indicatie dat een stimulans het gedoneerde bedrag verhoogt.

Opvallend is dat in wereld 2 de gedoneerde bedragen niet veel van elkaar verschillen tussen de varianten. Respondenten die in wereld 1 geen stimulans hadden, hebben dit in wereld 2 wel. Er is dus wel een toename te zien voor respondenten die een stimulans kregen in wereld 2. Echter, respondenten die in wereld 1 een stimulans hadden, hadden in wereld 2 geen stimulans. Desondanks hebben deze respondenten gemiddeld hun giften niet of niet veel verlaagd. Het gemiddelde van 44 procent ligt tussen de waarden in wereld 1 (42 tot 48 procent). Dit is een indicatie dat deze respondenten hun donatie niet in grote mate hebben aangepast.

Figuur 3.9 Gemiddeld gedoneerd bedrag per variant per wereld

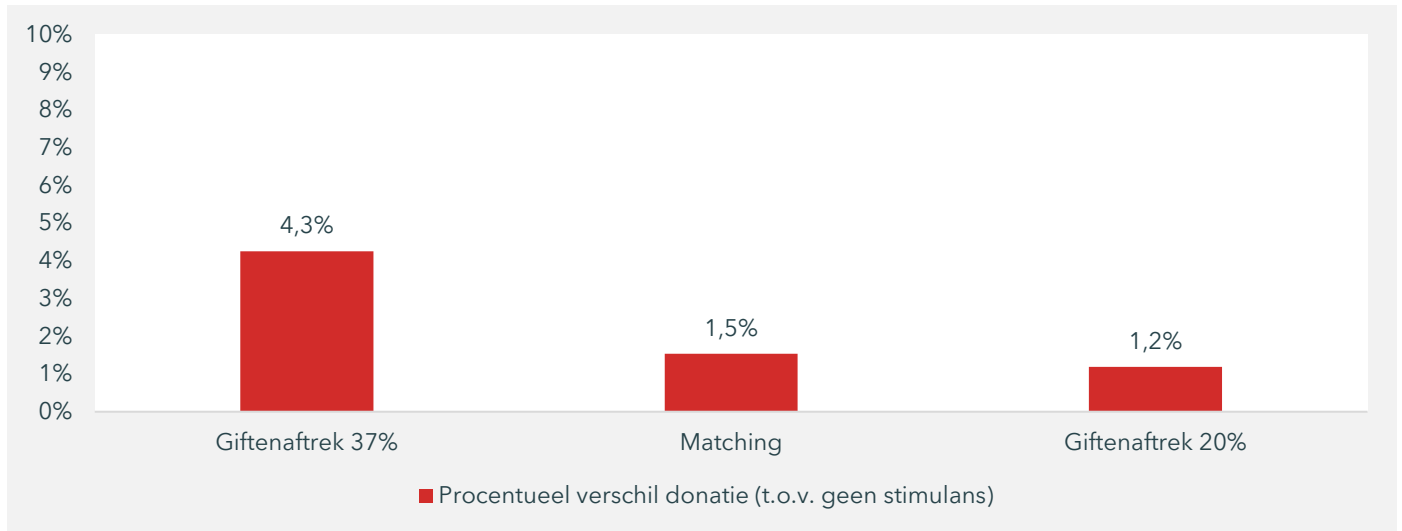


Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1.735 per wereld

Het verschil tussen de donatie in wereld 1 en wereld 2 was het hoogst voor respondenten die de giftenaftrek 37% als variant hadden (Figuur 3.10). Deze respondenten doneerden 4,3 procentpunt meer met de giftenaftrek 37% dan dat zij zonder stimulans hebben gedoneerd. Het verschil voor de respondenten die matching 25% of giftenaftrek 20% hadden is kleiner, namelijk 1,5 procentpunt en 1,2 procentpunt, respectievelijk. Belangrijk om op te merken is dat deze analyse geen rekening houdt met in welke wereld er stimulans was en in welke wereld er geen stimulans

was. Ter illustratie, als respondent A in wereld 1 giftenaftrek 37% had en in wereld 2 geen stimulans, en respondent B in wereld 1 geen stimulans had en in wereld 2 giftenaftrek 37%, dan zijn zij allebei tot de groep "giftenaftrek 37%" gerekend in de onderstaande figuur.

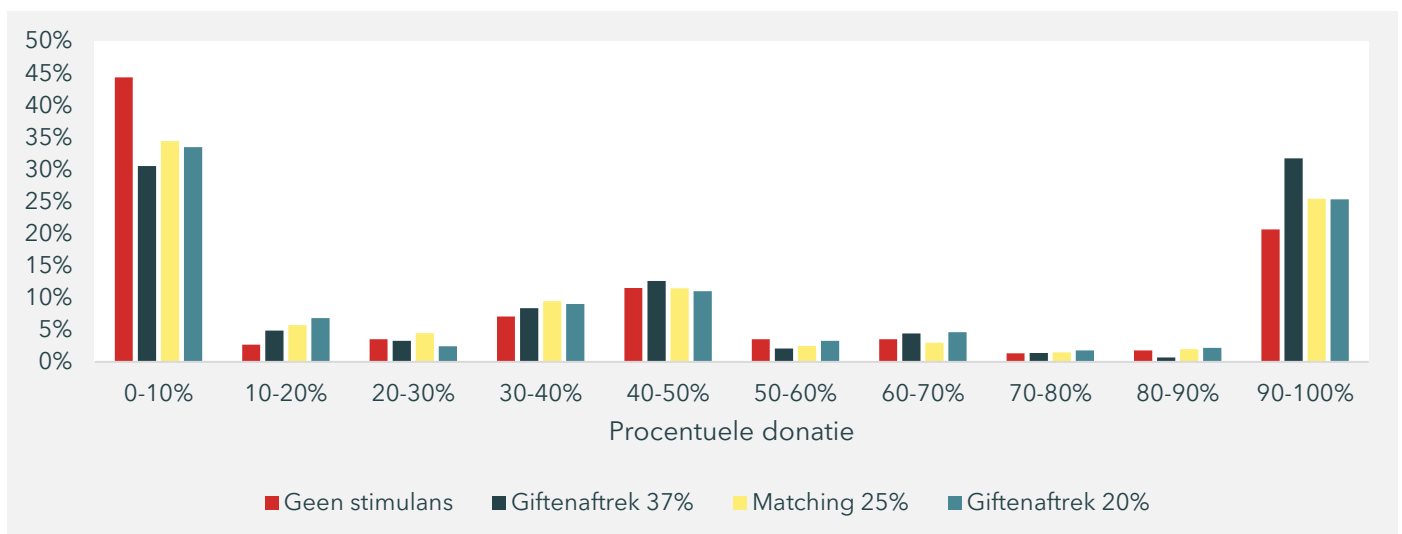
Figuur 3.10 Within-respondent toename per variant hoogste voor giftenaftrek 37%



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1735

Respondenten in wereld 1 hebben in grote mate vrijwel niets of vrijwel alles gedoneerd (Figuur 3.11). 45 procent van de respondenten die geen stimulans hadden, doneerde tussen de 0 en 10 procent van het verdiende bedrag. Dit percentage is ongeveer een derde voor de andere varianten. Anderzijds heeft gemiddeld een kwart van de respondenten 90 tot 100 procent gedoneerd. Ook zien we dat ruim 10 procent ongeveer de helft van het verdiende bedrag heeft gedoneerd. Dit suggereert dat een deel van de respondenten voor verschillende ijkpunten heeft gekozen (niets, de helft of alles) in hun keuzes.

Figuur 3.11 Verdeling procentuele donatie per variant (wereld 1)



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1735, alleen wereld 1

Regressie kans op donatie

Zowel de giftenaftrek en matching verhogen de kans om te doneren in het experiment met 8 tot 10 procentpunt (Tabel 3.8, model 7).⁸³ De giftenaftrek (37% en 20%) verhoogt de kans om te doneren met 10 procentpunt, bij matching is het effect 8 procentpunt. Echter, het verschil tussen 8 en 10 procentpunt is statistisch niet significant dus op deze verschillen is geen conclusie over een verschil tussen de giftenaftrek en matching te baseren. Onderstaande tabel toont ook dat het effect van de verschillende varianten relatief robuust is tegen het toevoegen van extra controlevariabelen. Voor alle varianten neemt het effect iets af vergeleken met model 1, maar deze afname valt binnen het betrouwbaarheidsinterval. Een regressie voor de subset van respondenten die minimaal 24 euro hebben verdiend in het experiment, toont vergelijkbare resultaten, zie Tabel C.2 in de bijlage.

Tabel 3.8 Stimulans heeft positief effect op kans om te doneren in experiment

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7	
Y-variabele: dummy doneren (1 = ja, 0 = nee)								
Constante	0.581 *** (0.023)	0.539 *** (0.029)	0.374 *** (0.046)	0.286 *** (0.045)	0.277 *** (0.047)	0.277 *** (0.046)	0.304 *** (0.041)	
Geen stimulans	Referentie							
Giftenaftrek 37%	0.123 *** (0.032)	0.124 *** (0.032)	0.125 *** (0.032)	0.122 *** (0.031)	0.121 *** (0.031)	0.112 *** (0.030)	0.108 *** (0.030)	
Matching 25%	0.097 ** (0.033)	0.102 ** (0.033)	0.100 ** (0.033)	0.084 ** (0.032)	0.085 ** (0.032)	0.084 ** (0.031)	0.081 ** (0.031)	
Giftenaftrek 20%	0.102 ** (0.032)	0.101 ** (0.032)	0.099 ** (0.032)	0.100 ** (0.030)	0.100 ** (0.030)	0.097 ** (0.030)	0.100 *** (0.029)	
Inkomen minder dan € 20.000		-0,017 (0.037)	0,002 (0.038)	0,003 (0.036)	0,000 (0.036)	-0,003 (0.036)		
Inkomen € 20.000 - € 40.000		Referentie						
Inkomen € 40.000 - € 60.000		0.093 ** (0.030)	0.093 ** (0.029)	0.062 * (0.028)	0.066 * (0.028)	0.055 * (0.028)		
Inkomen € 60.000 - € 80.000		0.084 * (0.042)	0.094 * (0.042)	0,072 (0.040)	0,076 (0.041)	0,068 (0.040)		
Inkomen € 80.000 - € 100.000		0.111 * (0.048)	0.117 * (0.048)	0,080 (0.047)	0,085 (0.047)	0,073 (0.045)		
Inkomen meer dan € 100.000		0,078 (0.068)	0,089 (0.068)	0,052 (0.069)	0,059 (0.070)	0,051 (0.069)		
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen		0,037 (0.042)	0,026 (0.042)	0,042 (0.040)	0,042 (0.040)	0,030 (0.039)		
Leeftijd			0.003 *** (0.001)	0.002 ** (0.001)	0.002 ** (0.001)	0.002 * (0.001)	0.001 * (0.001)	
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen				0.277 *** (0.023)	0.275 *** (0.023)	0.232 *** (0.024)	0.255 *** (0.024)	
Geslacht: Man				Referentie				
Geslacht: Vrouw					0,017 (0.023)	0,023 (0.022)		

⁸³ Dit model is een linear probability model, geschat met OLS. Een logit-regressie geeft vergelijkbare resultaten.

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: dummy doneren (1 = ja, 0 = nee)							
Geslacht: Wil ik niet zeggen					-0.483 *** (0.039)	-0.458 *** (0.039)	
Dummy hoog altruïsme						0.192 *** (0.022)	0.201 *** (0.022)
Dummy gebruikt in realiteit giftenaftrek							-0.124 *** (0.031)
Dummy kent werking giftenaftrek in realiteit							0.067 ** (0.024)
Aantal observaties	1735	1735	1735	1735	1735	1735	1735
R ²	0,010	0,020	0,032	0,111	0,112	0,143	0,148

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Alleen observaties voor wereld 1

Regressie omvang donatie

De giftenaftrek 37% leidt tot 9,6 procent hogere donaties in het experiment (Tabel 3.9). Dit effect is groter dan bij de andere varianten. Dat is niet opvallend omdat de stimulans ook het grootst is bij giftenaftrek 37%. De versoberde versie, giftenaftrek 20% leidt tot 6,3 procent hogere donaties. Het effect van matching 25% is statistisch niet significant verschillend van 0. Echter, het is ook niet statistisch verschillend van het effect 6,3 procent van giftenaftrek 20%. Giftenaftrek 20% en matching 25% hebben in theorie een even grote stimulans, het is daarom logisch dat de effecten niet veel van elkaar verschillen. De coëfficiënten zijn relatief stabiel in de verschillende modellen en dus robuust tegen toevoegingen van extra controlevariabelen.

Tabel 3.9 Giftenaftrek verhoogt procentuele donatie in experiment

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Constante	0.369 *** (0.019)	0.340 *** (0.023)	0.135 *** (0.036)	0,068 (0.035)	0,057 (0.036)	0,056 (0.035)	0.075 * (0.030)
Geen stimulans				Referentie			
Giftenaftrek 37%	0.110 *** (0.027)	0.109 *** (0.027)	0.111 *** (0.027)	0.108 *** (0.026)	0.107 *** (0.026)	0.098 *** (0.025)	0.096 *** (0.025)
Matching 25%	0.056 * (0.027)	0.060 * (0.027)	0.058 * (0.027)	0,046 (0.026)	0,046 (0.026)	0,045 (0.026)	0,042 (0.025)
Giftenaftrek 20%	0.067 * (0.026)	0.067 * (0.026)	0.064 * (0.026)	0.064 ** (0.025)	0.064 ** (0.025)	0.061 ** (0.024)	0.063 ** (0.023)
Inkomen minder dan € 20.000		-0,033 (0.030)	-0,009 (0.030)	-0,008 (0.028)	-0,011 (0.028)	-0,015 (0.028)	
Inkomen € 20.000 - € 40.000				Referentie			
Inkomen € 40.000 - € 60.000		0.078 ** (0.025)	0.079 ** (0.025)	0.055 * (0.024)	0.059 * (0.024)	0.046 * (0.023)	

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Inkomen € 60.000 - € 80.000		0,040 (0.036)	0,052 (0.035)	0,035 (0.034)	0,040 (0.035)	0,032 (0.034)	
Inkomen € 80.000 - € 100.000		0,093 * (0.043)	0,101 * (0.043)	0,072 (0.043)	0,077 (0.043)	0,064 (0.042)	
Inkomen meer dan € 100.000		0,090 (0.062)	0,104 (0.063)	0,076 (0.063)	0,083 (0.063)	0,076 (0.062)	
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen		0,010 (0.035)	-0,004 (0.035)	0,008 (0.033)	0,008 (0.033)	-0,005 (0.032)	
Leeftijd			0,004 *** (0.001)	0,003 *** (0.001)	0,003 *** (0.001)	0,003 *** (0.001)	0,002 *** (0.001)
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen				0,210 *** (0.019)	0,209 *** (0.019)	0,161 *** (0.019)	0,176 *** (0.019)
Geslacht: Man						Referentie	
Geslacht: Vrouw					0,019 (0.019)	0,025 (0.019)	
Geslacht: Wil ik niet zeggen					-0,246 *** (0.032)	-0,219 *** (0.031)	
Dummy hoog altruïsme						0,213 *** (0.021)	0,216 *** (0.021)
Dummy gebruikt in realiteit giftenaftrek							-0,070 ** (0.027)
Dummy kent werking giftenaftrek in realiteit							0,066 ** (0.021)
Aantal observaties	1735	1735	1735	1735	1735	1735	1735
R ²	0,010	0,021	0,047	0,111	0,112	0,165	0,167

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Alleen observaties voor wereld 1

Op basis van het experiment is ook een elasticiteit van de giftenaftrek te berekenen. De elasticiteit geeft weer met hoeveel procent giften veranderen als de geefkosten met 1 procentpunt veranderen. Giftenaftrek 37% leidt tot 9,6 procent hogere giften, giftenaftrek 20% leidt tot 6,3 procent hogere giften. Het verschil in gift tussen deze twee varianten is dus 3,3 procent voor een verschil in geefkosten is -17 procentpunt. Per procentpunt geefkosten nemen giften dus met 0,19 procent af, een elasticiteit van -0,19.⁸⁴ Indien de referentiecategorie ook in de basisberekening wordt meegenomen, wordt er op basis van de drie datapunten (giftenaftrek 0%, 20% en 37%) een elasticiteit van -0,26 procent geschat per procentpunt geefkosten. Deze schattingen zijn in lijn met andere schattingen uit de wetenschappelijke literatuur, zie daarvoor Tabel 3.4.

Box 3.2 Robuustheidsanalyses regressies omvang donatie

Steekproef: respondenten die ten minste 24 euro hebben verdiend

⁸⁴ Indien we rekenen met de uitkomsten van de regressie op de subset die ten minste 24 euro heeft verdiend, is de elasticiteit $(9,2-6,9)/-17 = -0,14$ procent per procentpunt aftrek

Bovenstaande resultaten houden ook stand als we de steekproef beperken tot respondenten die ten minste 24 euro hebben verdiend in het experiment. De reden voor deze subset is dat dit respondenten zijn die de taken ongeveer evengoed hebben gemaakt en daardoor ook beter vergelijkbaar zijn. Het is goed in te denken dat de afweging hoeveel te doneren verschilt tussen respondenten die bijvoorbeeld 6 euro hebben verdiend en respondenten die 27 euro hebben verdiend. Door in te zoomen op de groep die ongeveer evenveel heeft verdiend, ontstaat er een helderder beeld. De coëfficiënten voor de giftenaftrek daalt naar 0,092, de coëfficiënten voor matching 25% stijgt naar 0,051 (nog steeds insignificant) en de coëfficiënt voor giftenaftrek 20% stijgt naar 0,069. De regressieresultaten staan beschreven in Tabel C.3 in Bijlage C.

Steekproef: respondenten die de giftenaftrek gebruiken

Als extra controle spitsen we dit model ook toe op respondenten die de giftenaftrek hebben gebruikt. De resultaten blijven in stand, maar de coëfficiënten nemen toe. Voor deze (kleinere) groep respondenten leidt giftenaftrek 37% tot 14,6 procent hogere giften, matching 25% tot een 12,4 procent toename, en giftenaftrek 20% leidt tot 12,5 procent hogere giften. De regressieresultaten staan beschreven in Tabel C.4 in Bijlage C.

Andere specificatie model

Als robuustheidsanalyse hebben wij een aantal extra modelspecificaties berekend. Indien we altruïsme als continue variabele opnemen, in plaats van een splitsing tussen hoog- en laag-altruïstisch, daalt de coëfficiënt op giftenaftrek 37% licht naar 0,094, neemt de coëfficiënt op matching 25% toe naar 0,044 en daalt de coëfficiënt op giftenaftrek 20% naar 0,052. Indien we analyseren of de varianten een verschillend effect hebben op respondenten die wel of geen kennis hebben van de giftenaftrek, zien we geen statistisch significante verschillen. Ook als we een interactie-effect tussen de varianten en de inkomensklassen toevoegen, zien we over de gehele linie geen duidelijk significant verschil. De effecten van de varianten hangen dus niet af van de kennis van de giftenaftrek of de hoogte van het inkomen. De regressieresultaten staan beschreven in Tabel C.5 in Bijlage C.

Vershil in donatie tussen wereld 1 en wereld 2

Respondenten hebben zowel in wereld 1 als in wereld 2 hun gift opgegeven. In één van de werelden hadden ze een stimulans, in de andere wereld niet. Daarmee kunnen wij het *within-respondent* effect berekenen: de wijziging in gift bij verandering van de stimulans per respondent. Hierin is de volgorde van wel/geen stimulans niet onderscheiden. We zien dat respondenten met giftenaftrek 37% gemiddeld 4,5 procent meer doneren dan in de wereld waarin zij geen stimulans hadden. Voor respondenten met matching 25% is dit effect 2,8 procentpunt lager dan voor giftenaftrek 37%, dus een 1,7 procentpunt stijging. Voor giftenaftrek 20% is er ook een stijging van 1,4 procentpunt, oftewel 3,1 procentpunt lager dan bij giftenaftrek 37%. Al deze effecten zijn statistisch significant. Het is echter mogelijk dat respondenten een *anchor* hebben, namelijk dat ze hun keuze in wereld 2 laten afhangen van hun keuze in wereld 1. De giften liggen ook dicht bij elkaar dan bij de analyse tussen respondenten in wereld 1. De regressieresultaten staan beschreven in Tabel C.6 in Bijlage C.

Vershil in donatie bij afschaffing stimulans

Als aanvullende analyse op het verschil tussen wereld 1 en wereld 2, kijken we ook naar respondenten die in wereld 1 een stimulans hadden en in wereld 2 niet. Voor hen was er dus een 'afbouw' van de stimulans. Uit deze analyse volgt echter geen significant verschil tussen de gift in wereld 1 en in wereld 2. Dat suggereert dat de resultaten uit de bovenstaande robuustheidsanalyse verklaard worden door respondenten die in wereld 1 geen stimulans hadden, maar in wereld 2 wel. Ook bij deze analyse lijkt er te constateren dat respondenten niet veel wisselen in hun antwoorden in wereld 1 en wereld 2. De regressieresultaten staan beschreven in Tabel C.7 in Bijlage C.

Steekproef: alleen observaties uit wereld 2

Uit de regressie met alleen waarnemingen uit wereld 2 blijkt geen significant effect van de giftenaftrek of matching op de hoogte van de gift. Zoals eerder genoemd zijn de resultaten uit wereld 2 minder betrouwbaar dan de resultaten uit wereld 1, omdat er mogelijk leereffecten zijn, respondenten niet te veel willen afwijken van hun antwoorden in wereld 1 en omdat zij in wereld 2 mogelijk meer doorhebben dat het een experiment is. De regressieresultaten staan beschreven in Tabel C.8 in Bijlage C.

Doeltreffendheid

Onderstaand overzicht geeft weer welke hypothesen zijn verworpen en welke hypothesen zijn bevestigd met 95 procent zekerheid. Hierin bekijken wij twee uitkomstmaten:

1. Door respondenten procentueel geschonken bedrag;
2. Door ANBI's ontvangen bedrag.

Voor de giftenaftrek 37% en 20% zijn de twee uitkomstmaten gelijk. De ANBI ontvangt wat de gever schenkt. Voor matching 25% is er echter wel een verschil. De ANBI ontvangt 125 procent van wat de gever schenkt. Dat verandert de uitkomstmaat. Daarom toont Tabel 3.10 de conclusies over de hypothesen voor beide uitkomstmaten.

Tabel 3.10 Conclusie hypothesen doeltreffendheid

Hypothese	Uitkomstmaat: geschonken bedrag	Uitkomstmaat: door ANBI ontvangen bedrag
Hypothese 1: de giftenaftrek 37% leidt tot hogere giften. $\beta_1 > 0$.	Niet verworpen	Niet verworpen
Hypothese 2: matching 25% leidt tot hogere giften. $\beta_2 > 0$	Verworpen	Niet verworpen
Hypothese 3: de giftenaftrek 20% leidt tot hogere giften. $\beta_3 > 0$.	Niet verworpen	Niet verworpen
Hypothese 4: de giftenaftrek 37% stimuleert giften meer dan de giftenaftrek 20%. $\beta_1 > \beta_3$	Verworpen	Verworpen

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Uit de resultaten blijkt dat zowel de giftenaftrek 37% en de giftenaftrek 20% tot hogere giften leidt dan in de situatie zonder stimulant. Voor matching 25% is dit niet met statistische zekerheid aan te tonen, alhoewel de coëfficiënt wel aangeeft dat er eerder een positief dan een negatief effect op de hoogte van de gift te verwachten is. Echter, door de ophoging van giften met 25 procent, is er een significante toename in het bedrag dat de ANBI ontvangt. De coëfficiënt voor giftenaftrek 37% is hoger dan de coëfficiënt voor giftenaftrek 20%, maar dit verschil is niet statistisch significant. Het is dus mogelijk dat de coëfficiënten aan elkaar gelijk zijn. Daarom is hypothese 4 verworpen.

Doelmatigheid

Uit de analyse van het experiment volgt dat de giftenaftrek doeltreffend is in het verhogen van giften, met inachtneming van de beperkingen rondom externe validiteit. Om de doelmatigheid van de giftenaftrek en matching te analyseren, zetten wij voor verschillende groepen de effecten van de varianten af tegen de kosten van de varianten. Deze ratio van effecten naar kosten noemen we de doelmatigheidsratio.⁸⁵

$$\text{Doelmatigheidsratio} = \frac{\text{effect}}{\text{kosten}}$$

Deze doelmatigheidsratio kan verschillende waarden aannemen:

- Lager dan 0: Elke bestede euro leidt tot een vermindering van giften;
- Tussen 0 en 1: Elke bestede euro leidt tot een verhoging van giften, maar met minder dan één euro;
- Boven 1: Elke bestede euro leidt tot een verhoging van giften met meer dan één euro.

Deze definitie van doelmatigheid is budgettaire doelmatigheid. Deze neemt alleen de budgettaire kosten voor de overheid mee in de berekening. Uitvoeringskosten bij de overheid, gever of ontvangende instellingen nemen we niet mee, net als eventuele neveneffecten. Deze aspecten zijn namelijk niet in het experiment meegenomen, maar zijn bij een inschatting van doelmatigheid wel van belang.

Om de doelmatigheid te analyseren, berekenen wij voor verschillende groepen respondenten de doelmatigheidsratio voor de verschillende varianten, gebaseerd op de coëfficiënten in model 7. Voor leeftijd

⁸⁵ Deze ratio wordt ook bang-for-the-buck ratio genoemd.

gebruiken wij de gemiddelde leeftijd van de respondenten, namelijk 50 jaar. De andere variabelen zijn dummy-variabelen met waarden 1 of 0. De groepen zijn:

- Leeftijd = 50, alle dummyvariabelen = 0;
- Leeftijd = 50, dummy geeft aan goede doelen = 1, andere dummyvariabelen = 0;
- Leeftijd = 50, dummy hoog altruïsme = 1, andere dummyvariabelen = 0;
- Leeftijd = 50, dummy geeft aan goede doelen = 1, dummy gebruikt giftenaftrek = 1, dummy kent werking giftenaftrek = 1, dummy hoog altruïsme = 0;
- Leeftijd = 50, alle dummyvariabelen = 1.

Wederom zijn er twee uitkomstmaten: het geschonken bedrag en het door ANBI's ontvangen bedrag. Voor giftenaftrek 37% en 20% zijn deze twee equivalent. Voor matching 25% is er wel een belangrijk verschil. Wij berekenen de doelmatigheid voor deze beide varianten. Bij het geschonken bedrag kijken wij naar het bruto geschonken bedrag, we verrekenen dit niet met het belastingvoordeel dat respondenten krijgen bij de giftenaftrek. Onderstaande Box 3.3 licht dit verder toe.

Box 3.3 Onderscheid bruto en netto schenking

Het verschil tussen een bruto en een netto schenking is de verrekening met de giftenaftrek. Ter illustratie: iemand schenkt € 1.000, dat is de bruto schenking. Echter, deze gever krijgt 37% giftenaftrek, oftewel € 370 belastingvoordeel. De netto schenking is dan € 630. Het doel van de giftenaftrek is om het bedrag dat de ANBI ontvangt te verhogen. In het geval van de giftenaftrek is de bruto schenking dan relevant. In de doelmatigheidsanalyse rekenen wij met de bruto schenking. Rekenen met de netto schenking zou een dubbeltelling opleveren, omdat de noemer van de doelmatigheidsratio ook al rekening houdt met de kosten. Stel dat de giftenaftrek 100% is, dan is de netto schenking altijd € 0 en de doelmatigheidsratio ook, ongeacht de toename in giften door de giftenaftrek. Rekenen met de bruto schenking is dus logischer.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Voor elke groep berekenen wij de geschatte procentuele donatie. Dit vermenigvuldigen wij met € 22,71, het gemiddeld verdiende bedrag, om de geschatte donatie te krijgen. Voor de tweede uitkomstmaat verhogen wij het geschonken bedrag bij matching 25% met 25 procent. Het effect per variant is het verschil in de geschatte donatie voor die variant en de geschatte donatie zonder stimulans. De kosten per variant zijn als volgt:

- Giftenaftrek 37%: $0,37 * \text{geschatte donatie}$;
- Matching 25%: $0,25 * \text{geschatte donatie}$;
- Giftenaftrek 20%: $0,20 * \text{geschatte donatie}$.

Tabel C.9 en Tabel C.10 laten de berekening van de doelmatigheidsratio op gedetailleerde wijze zien.

Uit de analyse blijkt dat de doelmatigheidsratio het hoogst is voor matching 25%, gevolgd door giftenaftrek 20% en daarna giftenaftrek 37% (Tabel 3.11). De uitkomstmaat is hier het door de ANBI ontvangen bedrag, wat het best aansluit bij de huidige doelstelling van de giftenaftrek. Voor alle groepen is de ratio bij matching 25% hoger dan 1, voor giftenaftrek 37% is de ratio altijd lager dan 1, wat betekent dat het voordeel niet volledig terugkomt in hogere giften. Ook zien we dat de doelmatigheid voor alle varianten het hoogste is voor de groep waar alle dummyvariabelen 0 zijn. Dat is namelijk de groep die in werkelijkheid niet geeft en laag altruïsme heeft. Voor die groep is een financiële prikkel wel doelmatig. Voor groepen die hoog altruïsme hebben of al in werkelijkheid doneren, zijn de varianten minder doelmatig in dit experiment.

Matching 25% verhoogt in de regressie de gift niet significant. Dit zien we bij doelmatigheid terug in de laatste kolom, daar is de ratio altijd onder de 1. Matching 25% is geen doelmatig instrument om mensen meer te laten geven. Matching 25% is wel een doelmatig instrument om de ontvangsten van ANBI's te verhogen.

Tabel 3.11 Doelmatigheidsratio hoogste voor matching 25% in experiment

Variant	Giftenaftrek 37%	Matching 25%	Giftenaftrek 20%	Matching 25%
Uitkomstmaat	Door ANBI ontvangen bedrag			Geschonken bedrag
	Doelmatigheidsratio			
Leeftijd = 50, alle dummyvariabelen = 0	0,96	1,77	1,32	0,77
Leeftijd = 50, dummy geeft aan goede doelen = 1, andere dummyvariabelen = 0	0,58	1,43	0,76	0,43
Leeftijd = 50, dummy hoog altruïsme = 1, andere dummyvariabelen = 0	0,53	1,39	0,69	0,39
Leeftijd = 50, dummy geeft aan goede doelen = 1, dummy gebruikt giftenaftrek = 1, dummy kent werking giftenaftrek = 1, dummy hoog altruïsme = 0	0,59	1,43	0,77	0,43
Leeftijd = 50, alle dummyvariabelen = 1	0,39	1,28	0,50	0,28

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Deze doelmatigheidsratio ziet alleen op budgettaire doelmatigheid en houdt geen rekening met uitvoeringskosten en neveneffecten

3.3.5 Conclusie

De conclusie op basis van het experiment is als volgt, met inachtneming van alle beperkingen rondom externe validiteit van dit experiment.

- **Zowel de giftenaftrek als matching verhogen de kans dat mensen een donatie doen.** De omvang van dit effect is tussen de 8 en 11 procentpunt toename in de kans om te geven, bovenop de 35 procent kans om te doneren voor een gemiddelde respondent zonder stimulans. Dit effect is statistisch significant en robuust.
- **De giftenaftrek 37% en giftenaftrek 20% leiden tot hogere donaties.** Giftenaftrek 37% leidt tot 9,6 procent hogere donaties en giftenaftrek 20% tot 6,3 procent hogere donaties. Deze effecten zijn statistisch significant. Uit deze resultaten is een elasticiteit m.b.t. geefkosten van -0,19 te herleiden. Omgekeerd: elke procentpunt giftenaftrek leidt tot 0,19 procent hogere giften.
- **Matching 25% leidt niet tot significant hogere donaties, maar wel tot hogere ontvangen bedragen door ANBI's.** In het experiment geven respondenten met matching 4,2 procent hogere donaties van in de referentiegroep, maar dit effect is niet statistisch significant. Matching 25% leidt dus niet tot significant hogere schenkingen. Wel leidt matching tot een toename in het bedrag dat ANBI's ontvangen, omdat het geschonken bedrag vermenigvuldigd met 25 procent hoger uitkomt dan in de referentiegroep (en ook hoger dan bij giftenaftrek).
- **De giftenaftrek en matching zijn allebei doeltreffend.** Met alle varianten neemt het bedrag dat de ANBI's ontvangen toe. Bij de varianten van giftenaftrek komt dit door een hoger bedrag dat respondenten doneren, bij matching komt dit door de directe verhoging van het gedoneerde bedrag met 25 procent.
- **De giftenaftrek is beperkt of niet doelmatig.** Voor elke euro giftenaftrek is de toename in giften minder dan één euro bij giftenaftrek 37%. De budgettaire doelmatigheid neemt verder af voor respondenten die hoog

altruïstisch zijn, in werkelijkheid geven en in werkelijkheid de giftenaftrek gebruiken. De giftenaftrek 20% is alleen voor laag-altruïstische respondenten die in werkelijkheid niet aan goede doelen geven doelmatig, voor andere groepen niet. Vergeleken met de giftenaftrek 37% is de giftenaftrek 20% wel doelmatiger.

- **Matching 25% is voor alle groepen doelmatig.** Elke euro besteed aan matching leidt tot € 1,28 tot € 1,77 hogere ontvangsten door de ANBI's. Hierin zijn echter geen uitvoeringslasten meegenomen, die voor de ANBI's onder matching waarschijnlijk hoger zijn dan onder de giftenaftrek.
- **Bovenstaande bevindingen dienen te worden geïnterpreteerd met inachtneming van enige beperkingen van externe validiteit.** De gevonden effecten zijn gebaseerd op een vereenvoudigde giftenaftrek en matching, daadwerkelijke keuzes voor donaties kunnen afwijken. De hoogte van donaties is waarschijnlijk niet realistisch, aangezien de basisresultaten aangeven dat respondenten gemiddeld minstens 17 procent van hun inkomen doneren, dit is vele malen hoger dan in werkelijkheid. Echter, de verhoudingen tussen de verschillende varianten, en dus de inschatting van effecten, zijn wel betrouwbaar, gegeven de beperkingen van het experiment.

3.4 Enquête onder gevers

2.106 respondenten hebben de enquête ingevuld. Deze enquête is tussen 20-12-2023 en 27-12-2023 verspreid onder leden van PanelClix. De steekproef is representatief voor Nederland, met uitzondering van de hoge inkomens, deze zijn oversampled aangezien mensen met hoge inkomens vaker en meer geven. Respondenten die nog nooit een belastingaangifte hebben gedaan, zijn buiten de doelgroep geplaatst en konden niet deelnemen aan het experiment.

De steekproef bestaat voor 49,5 procent uit mannen, 50,3 procent uit vrouwen en 0,2 procent wilde het geslacht niet zeggen. De gemiddelde leeftijd is 49 jaar en de mediane leeftijd is 50 jaar. De grootste leeftijdscategorie is 60-69 jaar. Meer dan de helft van de respondenten heeft een inkomen van tussen de € 20.000 en € 60.000, ongeveer 5 procent heeft een inkomen van tussen € 80.000 en € 100.000 en 3 procent heeft een inkomen van boven de € 100.000. Respondenten zijn voornamelijk werkend in loondienst of gepensioneerd. Bijlage C bevat figuren met de kenmerken van de steekproef.

Altruïsme is een belangrijke reden om te doneren aan goede doelen. Respondenten zijn gevraagd zichzelf te beoordelen op een schaal van 0-10 op hun bereidheid om te delen met anderen, zonder daar iets voor terug te krijgen. Gemiddeld geven de respondenten zichzelf een 6 op deze schaal, de mediaan is 7. Wij hebben ook op een andere wijze altruïsme uitgevraagd, namelijk hoeveel respondenten zouden doneren als ze 1.000 euro zouden ontvangen. Gemiddeld doneren respondenten 132 euro, de mediaan is 100 euro. Respondenten die meer dan gemiddeld doneren, zien wij in dit onderzoek als hoog-altruïstisch. Bijlage C bevat figuren over het altruïsme van respondenten.

3.4.1 Geefgedrag

Respondenten is in de enquête gevraagd naar hun geefgedrag. De belangrijkste bevindingen zijn:

- 58 procent van de respondenten geeft aan een ANBI (Figuur C.6);⁸⁶
- De respondenten die wel geven, noemen een aantal redenen daarvoor, van meest belangrijk naar minder belangrijk:

⁸⁶ Dit is lager dan het percentage van 80 procent dat Geven in Nederland noemt. Dat komt waarschijnlijk doordat de samenstelling van de steekproef mogelijk niet volledig representatief is om geefgedrag goed weer te geven.

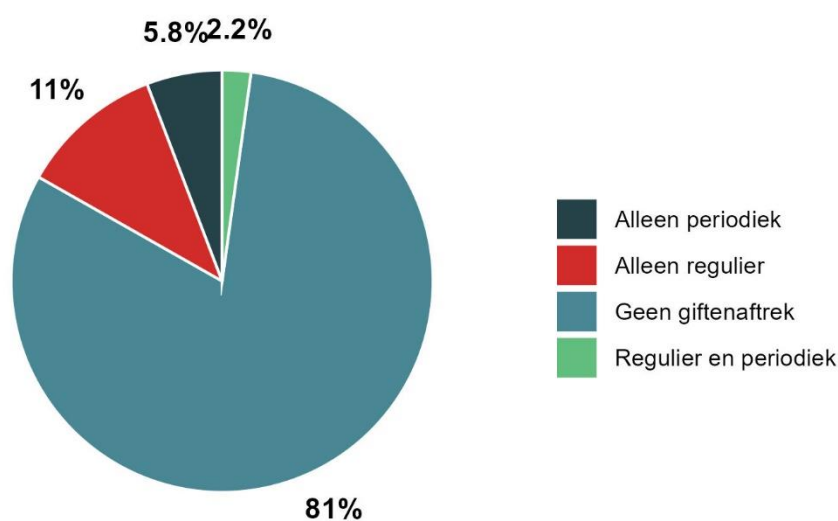
1. Ik wil graag mensen helpen;
 2. Ik vind het belangrijk dat mensen in de samenleving naar elkaar omkijken;
 3. Door aan goede doelen te geven, krijg ik een beter gevoel over mezelf;
 4. Ik vind het belangrijk om mijn stem te laten horen over een bepaald onderwerp;
 5. Ik ontvang een belastingvoordeel hiervoor;
- Respondenten die niet geven aan ANBI's, geven vooral aan dat ze op andere manieren bijdragen aan goede doelen, niet genoeg inkomen hebben en dat ze niet vertrouwen dat het geld goed besteed wordt (Figuur C.7);
 - De respondenten schenken voornamelijk aan doelen die zich inzetten voor gezondheid, internationale hulp, dieren, maatschappelijke en sociale doelen en natuurbehoud;
 - In totaal hebben de respondenten afgelopen jaar 582 duizend euro aan eenmalige schenkingen gedaan, 177 duizend euro aan vaste schenkingen (zonder akte) en 159 duizend euro aan periodieke schenkingen die voor ten minste vijf jaar zijn vastgelegd met een akte. Bij elkaar hebben de 1.242 respondenten die hebben geschonken 918 duizend euro geschonken het afgelopen jaar, wat neerkomt op gemiddeld € 753 per respondent;
 - De uitsplitsing van giften naar categorie van doelen is opgenomen in Tabel C.1 in Bijlage C. Respondenten hebben het meest geschonken aan milieu, natuurbehoud, gezondheid, kerk en levensbeschouwing en dieren.

3.4.2 Gebruik giftenaftrek

De giftenaftrek is niet bij alle respondenten even bekend. Een derde van de respondenten denkt dat het geven aan een ANBI een belastingvoordeel oplevert, 30 procent denkt van niet en 37 procent weet het niet (Figuur C.9). De helft van de respondenten (51 procent) was echter wel voor de vragenlijst bekend met de giftenaftrek (Figuur C.10). De combinatie van deze resultaten suggereert dat mensen wel de giftenaftrek kennen, maar niet precies weten wat het inhoudt. Ook de helft herinnert zich dat er bij de vorige belastingaangifte naar giften is gevraagd (Figuur C.11). De conclusie is dat de giftenaftrek, ondanks het lange bestaan, maar bij de helft van de respondenten bekend is.

Figuur 3.12 19 procent van respondenten maakt gebruik van de giftenaftrek

Maakt u gebruik van de giftenaftrek?

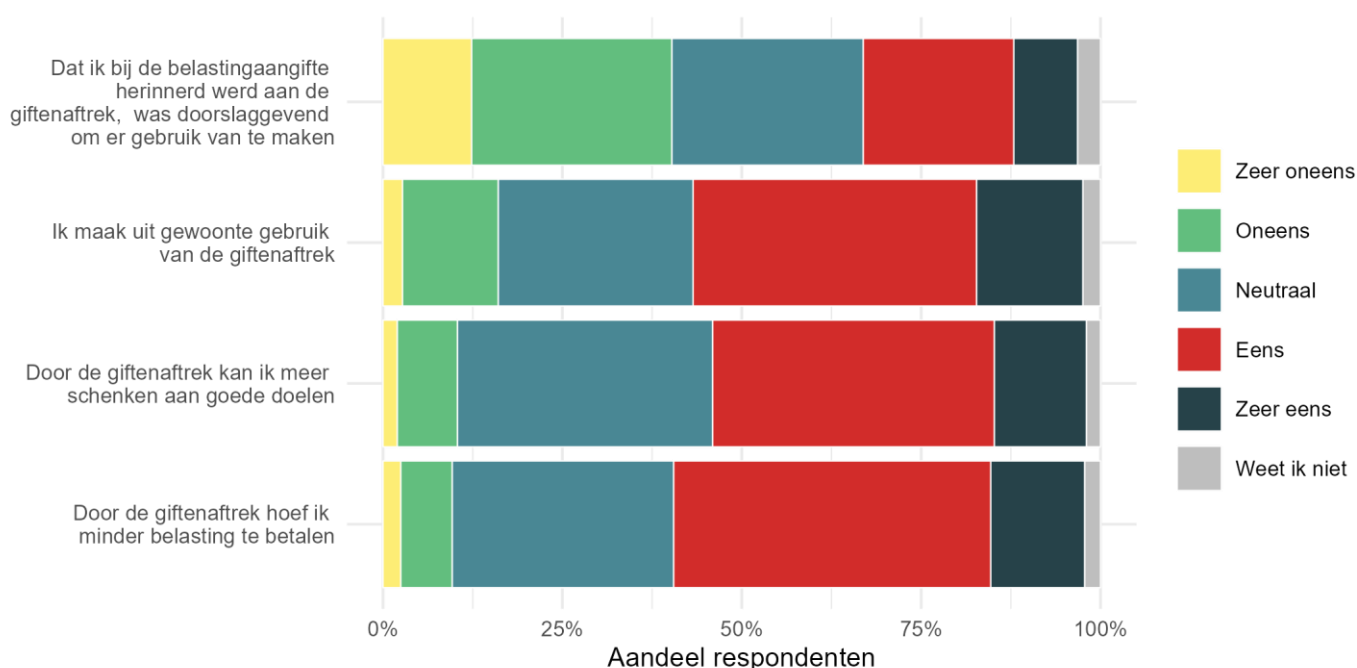


Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

19 procent van de respondenten in de enquête maakt gebruik van de giftenaftrek (Figuur 3.12). 11 procent maakt alleen gebruik van de giftenaftrek voor reguliere giften.⁸⁷ 6 procent maakt alleen gebruik van de giftenaftrek voor periodieke giften en 2 procent maakt gebruik van de giftenaftrek voor zowel reguliere als periodieke giften. Het aandeel dat de giftenaftrek gebruikt in de steekproef is daarmee hoger dan het Nederlands gemiddelde van ca. 9 procent. Van de respondenten die geven aan culturele instellingen, maakt 47 procent gebruik van de culturele multiplier van 25 procent (Figuur C.12).

Respondenten hebben verschillende redenen om gebruik te maken van de giftenaftrek (Figuur 3.13). Meer dan 50 procent van de respondenten geeft aan dat ze door de giftenaftrek minder belasting hoeven te betalen. Een even groot aandeel geeft aan dat ze door de giftenaftrek meer kunnen schenken aan goede doelen, maar ook dat ze uit gewoonte gebruikmaken van de giftenaftrek. De herinnering aan de giftenaftrek bij de belastingaangifte is voor ongeveer een derde doorslaggevend om er gebruik van te maken.

Figuur 3.13 Stellingen over gebruik giftenaftrek



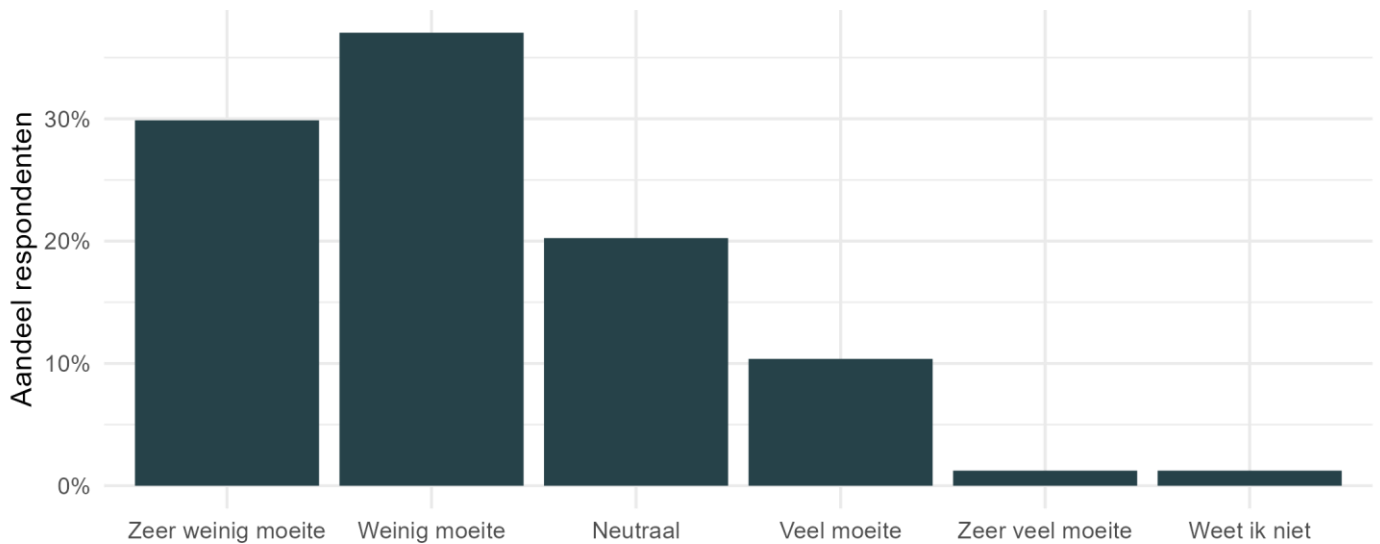
Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 400, steekproef = respondenten die gebruikmaken van de giftenaftrek;

Respondenten geven aan dat het opgeven van de giften bij de belastingaangifte geen grote moeite is (Figuur 3.14). Bijna driekwart geeft aan dat het (zeer) weinig moeite kost, slechts 10 procent geeft aan dat het (zeer) veel moeite kost. De beperkte moeite laat zien dat de administratieve lasten voor de gebruikers laag zijn. Mogelijk heeft de introductie van het slimme invulscherm bij de belastingaangifte bijgedragen aan de als laag ervaren moeite. Echter, hier kan wel spelen dat de administratieve lasten door niet-gebruikers als groter worden ervaren. Uit de antwoorden van niet-gebruikers over de redenen van niet-gebruik, komt naar voren dat voor minder dan 10 procent de moeite om de giften op te geven de drempel naar gebruik vormt (Figuur 3.15). Een inschatting van de hoeveelheid moeite geeft geen goed beeld van de foutgevoeligheid van de regeling, die volgt uit de complexiteit en misbruik, hetgeen zorgt voor hogere uitvoeringslasten bij de Belastingdienst.

⁸⁷ In de enquête is het onderscheid tussen reguliere en periodieke giften gemaakt. Dit is equivalent aan het onderscheid tussen andere giften en periodieke giften.

Figuur 3.14 Gebruik giftenaftrek is voor bijna 90 procent geen grote moeite

Hoeveel moeite koste het om uw giften op te geven bij de belastingaangifte?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 400, steekproef = respondenten die gebruik maken van de giftenaftrek

De belangrijkste redenen voor het niet-gebruiken van de giftenaftrek is dat het gedoneerde bedrag te laag is om gebruik te maken van de giftenaftrek (Figuur 3.15). 55 procent van de respondenten noemt deze reden. 23 procent wist niet van het bestaan van de giftenaftrek. 12 procent vindt het niet goed voelen om beloond te worden voor geven aan een goed doel met een belastingvoordeel. Tussen de 5 en 7 procent geeft aan dat het te veel moeite kost om de giften op te geven, dat ze niet precies wist wat de giftenaftrek inhield, dat het een ingewikkeld proces is of dat ze het niet eens is met het bestaan van de giftenaftrek. Concluderend is de grootste drempel voor gebruik van de giftenaftrek het drempelbedrag in de giftenaftrek.

Figuur 3.15 Te lage donaties en onbekendheid giftenaftrek zijn belangrijkste redenen voor niet-gebruik



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1.752, steekproef = respondenten die geen gebruikmaken van de giftenaftrek. Meerdere antwoorden mogelijk

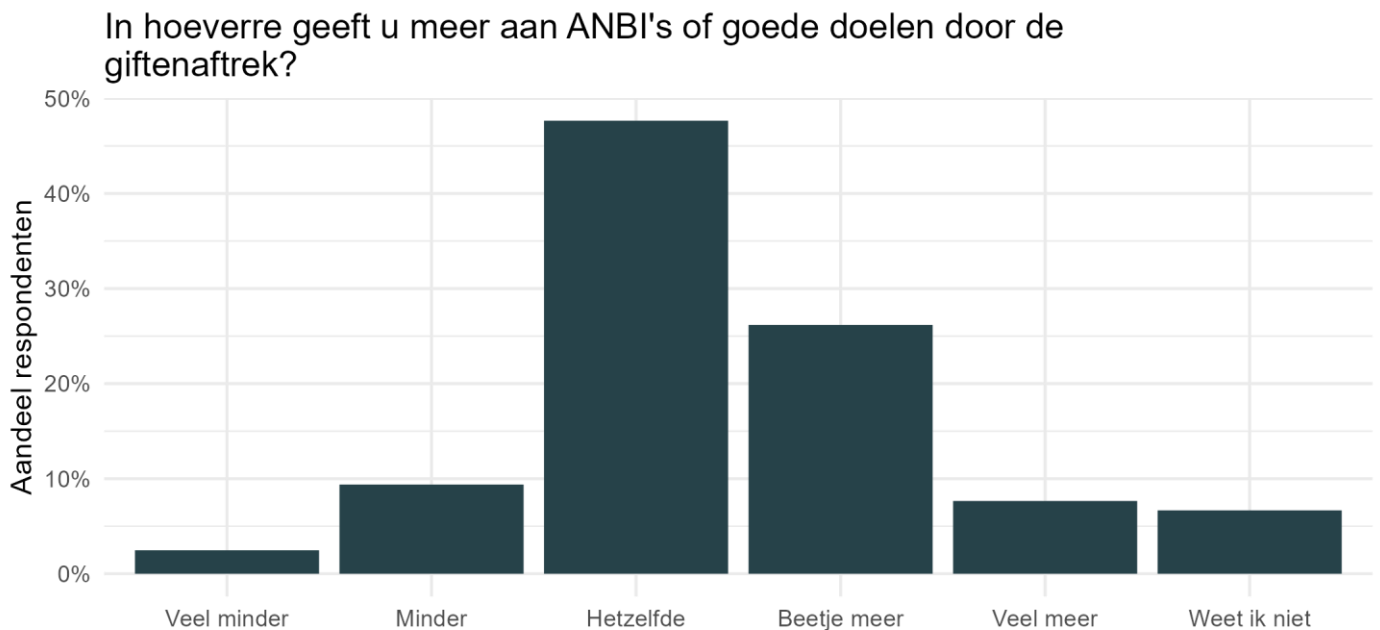
Mogelijkerwijs zijn respondenten door deze enquête nu beter bekend met de giftenaftrek. 5 procent van de niet-gebruikers geeft ook aan volgend jaar wel gebruik te maken van de giftenaftrek en ruim 10 procent gaat gebruikmaken als het niet te veel moeite kost (Figuur C.13). 35 procent geeft nog steeds aan waarschijnlijk geen gebruik te maken van de giftenaftrek, 25 procent doet dat zeker niet en ruim 20 procent weet het nog niet. Het percentage dat wel gebruik gaat maken suggereert dat onbekendheid voor de giftenaftrek niet het belangrijkste obstakel in het gebruik is.

3.4.3 Effecten giftenaftrek

Bijna de helft van de respondenten in de enquête die gebruikmaken van de giftenaftrek, geeft aan dat hun giften niet anders zijn door de giftenaftrek (Figuur 3.16). Een kwart geeft een beetje meer door de giftenaftrek en ongeveer 8 procent geeft aan veel meer te geven. Iets meer dan 10 procent zegt juist minder te geven door de giftenaftrek. Dit laatste lijkt geen logisch antwoord en berust mogelijk op een misverstand over de werking van de giftenaftrek. Al met al lijkt de giftenaftrek voor een deel giften te stimuleren, maar is er ook een grote groep waarvoor de giftenaftrek geen effect heeft op de hoogte van de giften. Met betrekking tot de culturele multiplier geeft een derde aan de giften aan culturele instellingen te verhogen door de multiplier, maar voor de meerderheid heeft de multiplier geen effect op de hoogte van de giften (Figuur 3.17).

Bij een afschaffing van de giftenaftrek geeft 60 procent aan de giften hetzelfde te zullen houden (Figuur C.14). 20 procent zou de giften een beetje verlagen en ongeveer 5 procent zou de giften sterk verlagen. Ongeveer 10 procent zou de giften juist een beetje of sterk verhogen. Deze resultaten bevestigen bovenstaande conclusie dat voor een meerderheid van de respondenten de giftenaftrek geen invloed heeft op de hoogte van de giften, maar dat een deel (een kwart tot een derde) wel een stimulerend effect van de giftenaftrek ondervindt.

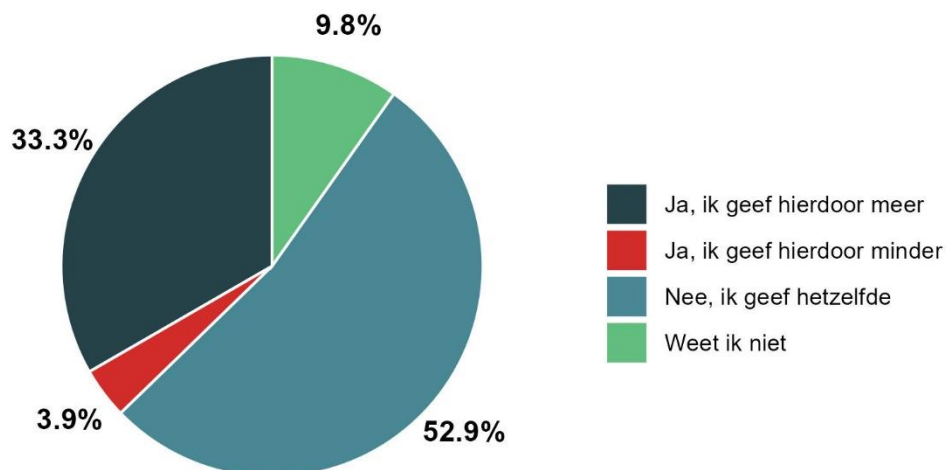
Figuur 3.16 Een derde van respondenten geeft meer door giftenaftrek



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 400, steekproef = respondenten die gebruikmaken van de giftenaftrek

Figuur 3.17 Eén derde van gebruikers culturele multiplier geeft meer door de multiplier

Heeft de culturele multiplier invloed op uw giften aan een culturele instelling?

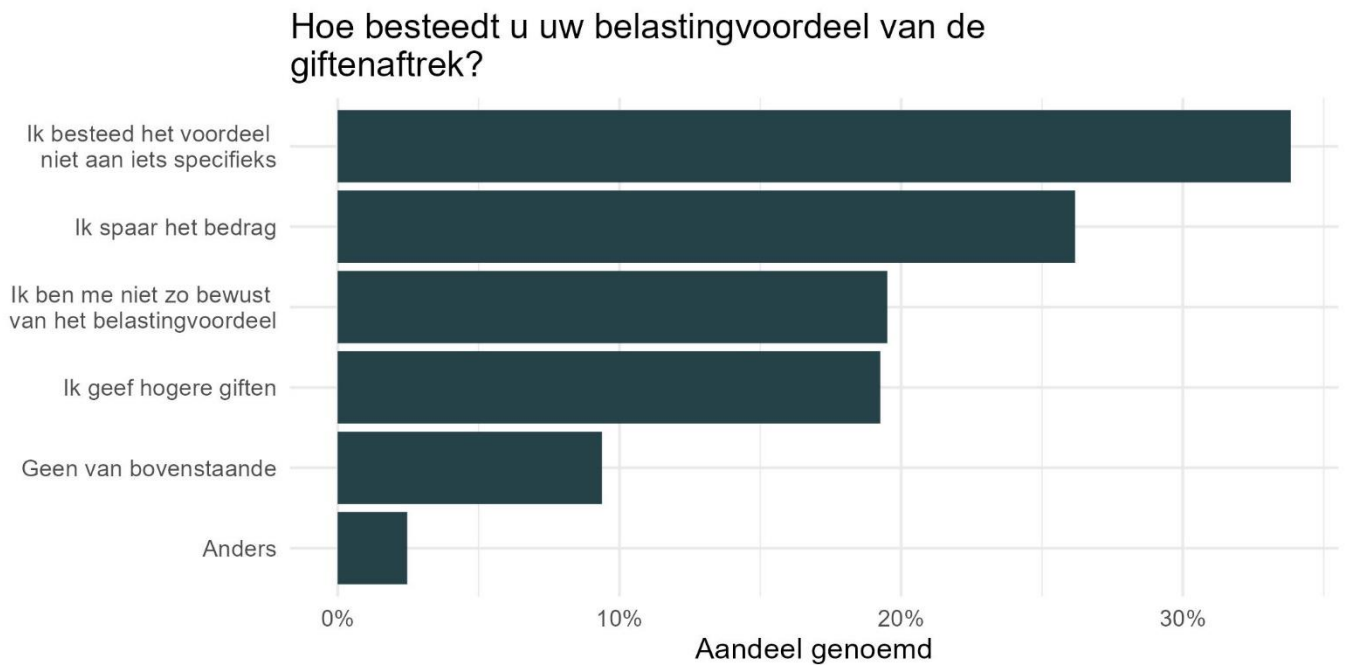


Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 51, steekproef = respondenten die geven aan culturele instelling

Een derde van de respondenten geeft aan het belastingvoordeel uit de giftenaftrek niet voor iets specifiek te gebruiken en een kwart spaart het bedrag vooral (Figuur 3.18). Ongeveer 20 procent geeft aan het belastingvoordeel te besteden aan het verhogen van de giften. Dit is echter een minder vaak voorkomende

besteding, wat erop duidt dat het belastingvoordeel vooral ten goede komt aan de algemene financiële middelen van de gevers. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat het extra moeite kost om de bijdrage van de giftenaftrek te berekenen.

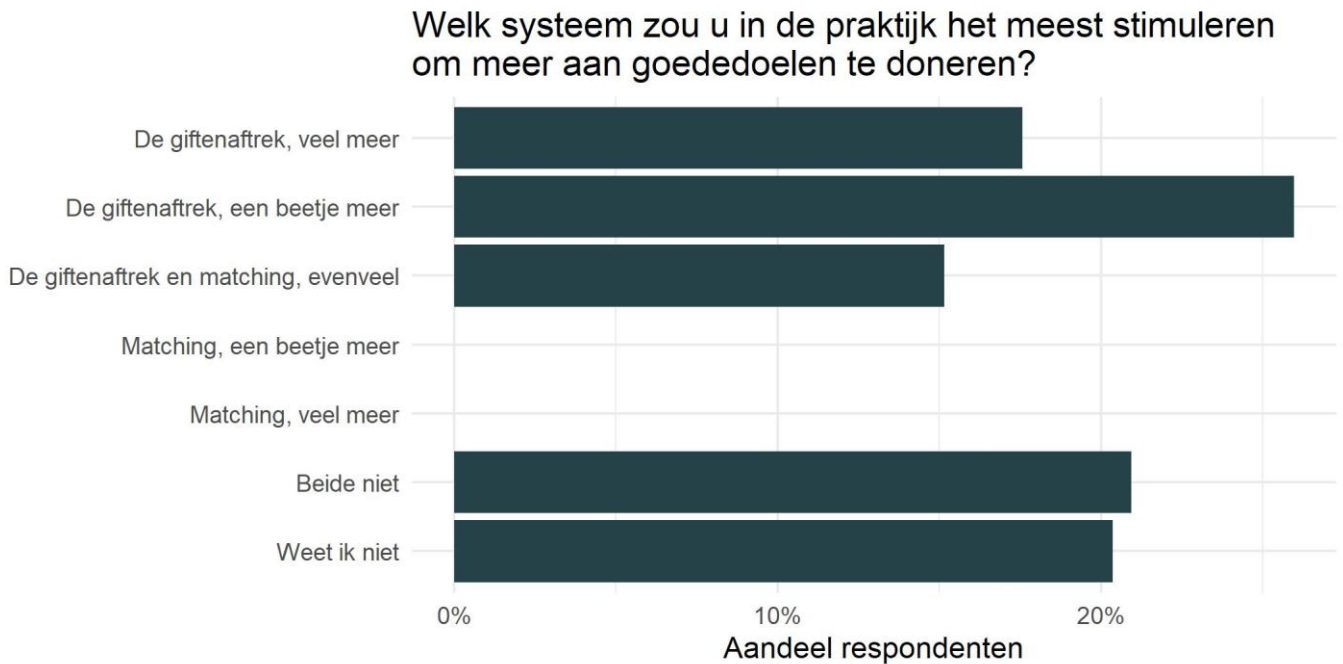
Figuur 3.18 Minder dan 20 procent gebruikt belastingvoordeel om giften te verhogen



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 400, steekproef = respondenten die gebruikmaken van de giftenaftrek. Meerdere antwoorden mogelijk.

Respondenten geven aan dat de giftenaftrek hen meer stimuleert dan matching (Figuur 3.19). Een zesde geeft aan dat de giftenaftrek hen veel meer stimuleert om te doneren aan goede doelen. Een kwart zegt dat de giftenaftrek hen een beetje meer stimuleert. 15 procent denkt dat de giftenaftrek en matching hen evenveel stimuleren. 20 procent wordt niet gestimuleerd door de giftenaftrek of matching. Een opvallend resultaat is dat geen enkele respondent heeft aangegeven dat matching hen een beetje of veel meer zou stimuleren om aan goede doelen te doneren.

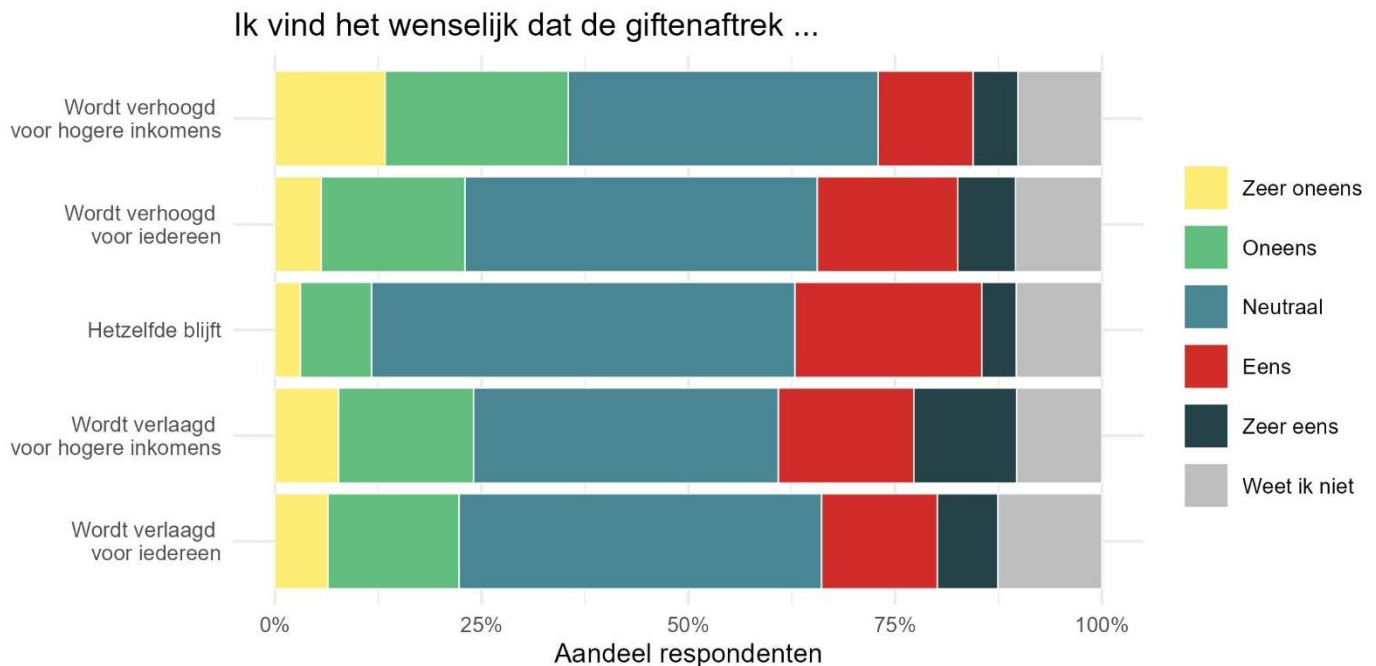
Figuur 3.19 Respondenten geven aan dat giftenaftrek meer stimuleert om te doneren dan matching



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

Tot slot geven de meeste respondenten aan dat de giftenaftrek niet hoeft te worden gewijzigd (Figuur 3.20). Een kwart vindt het onwenselijk dat de giftenaftrek wordt verhoogd, dit aandeel stijgt tot een derde voor een verhoging voor de giftenaftrek alleen voor hoge inkomens. 30 procent is voor een verlaging van de giftenaftrek voor hoge inkomens, terwijl 21 procent voor een algehele verlaging van de giftenaftrek is. Al met al zijn de voor- en tegenstanders van wijzigingen in de giftenaftrek in balans, maar het is duidelijk dat respondenten een wijziging ten voordele van de hogere inkomens minder voorstaan dan een algehele wijziging. Het grootste deel van de respondenten noemt echter 'neutraal' bij veel opties, de meeste respondenten lijken tevreden te zijn met de huidige vormgeving en hoogte van de giftenaftrek.

Figuur 3.20 Meeste respondenten willen geen wijziging van de giftenaftrek



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

3.5 Enquête onder ontvangers

Een aanzienlijk deel van de giftenaftrek komt terecht bij de grote gevers. Deze grote gevers zitten waarschijnlijk niet in de enquête onder gevers, zoals hierboven beschreven. Daarom heeft SEO ook een enquête onder ontvangers (ANBI's) uitgezet, juist om zicht te krijgen op deze gevers. Deze enquête is door 66 instellingen ingevuld. Dit betreft de achterban van Goede Doelen Nederland, het Interkerkelijk Contact in Overheidszaken (CIO-K) en Fondsen in Nederland. Een belangrijke kanttekening bij de interpretatie van de resultaten is dat de instellingen niet direct weten hoe grote gevers zullen reageren op een aanpassing van de giftenaftrek. Echter, aangezien instellingen met grote gevers naar verwachting intensiever contact hebben, is de aanname dat deze instellingen in redelijke mate een inschatting kunnen maken van het gedrag van de grote gevers.

In de vraagstelling en interpretatie van de resultaten van vragen over grote gevers maken we geen onderscheid tussen personen en bedrijven. We veronderstellen namelijk dat het gedragseffect van bedrijven gelijk staat aan personen die veel geven. Dit baseren we op de interviews en twee rapporten⁸⁸ over het verschil in gedrag tussen bedrijven en personen. De rapporten stellen dat bedrijven over het algemeen rationeler en economischer gedrag vertonen dan personen, maar ook gevoelig blijven voor inschattingsfouten en niet rationele keuzes. Het is plausibel dat personen die veel geven vergelijkbaar gedrag vertonen. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn dat de omvang van de bedragen, een langjarige geefrelatie en/of ondersteuning van een fiscaal adviseur (in aanvulling op vrijgevigheid) meer calculerend geefgedrag inspireert.

⁸⁸ Van Tol et al. (2018). Applying insights in policies aimed at businesses; EY et al. (2016). Rapport gedragsbeïnvloeding bij bedrijven.

3.5.1 Steekproef

De instellingen in de enquête waren in 2023 goed voor € 155 miljoen aan andere giften en € 28 miljoen aan periodieke giften (Tabel 3.12). Instellingen waren niet verplicht om onderstaande gegevens op te geven in de enquête, een deel heeft dat ook niet gedaan. In 2023 hadden de instellingen ruim 6 miljoen andere giften en 64 duizend periodieke giften ontvangen. De instellingen hebben ook nog ongeveer 32 duizend giften in andere vorm dan geld ontvangen, ter waarde van € 9,8 miljoen. De instellingen geven ten slotte aan dat ongeveer een kwart van hun giften € 1.000 of meer bedroeg in zowel 2022 als 2023. De 44 tot 50 instellingen die hun andere en periodieke giften hebben opgegeven in de enquête zijn niet representatief voor de gehele populatie ANBI's of voor een groot deel van het totaal in Nederland geschonken bedrag. De enquête bevat een aantal grotere instellingen, maar ook een aanzienlijk deel kleinere instellingen, zoals lokale kerkgemeenschappen.

De respondenten is gevraagd bij welk jaarlijks bedrag een gever voor de desbetreffende organisatie gekenmerkt wordt als een grote gever. Er zijn drie groepen organisaties te onderscheiden in de antwoorden. De eerste groep ziet een bedrag van 500-1.000 euro of hoger al als een groter gever. Voor de tweede groep betreft dit een bedrag vanaf 5.000-10.000 euro. Een beperktere, derde groep geeft aan een gever als groot te beschouwen vanaf een bedrag van 1 miljoen euro.

Tabel 3.12 Beschrijvende statistieken steekproef enquête onder ontvangers

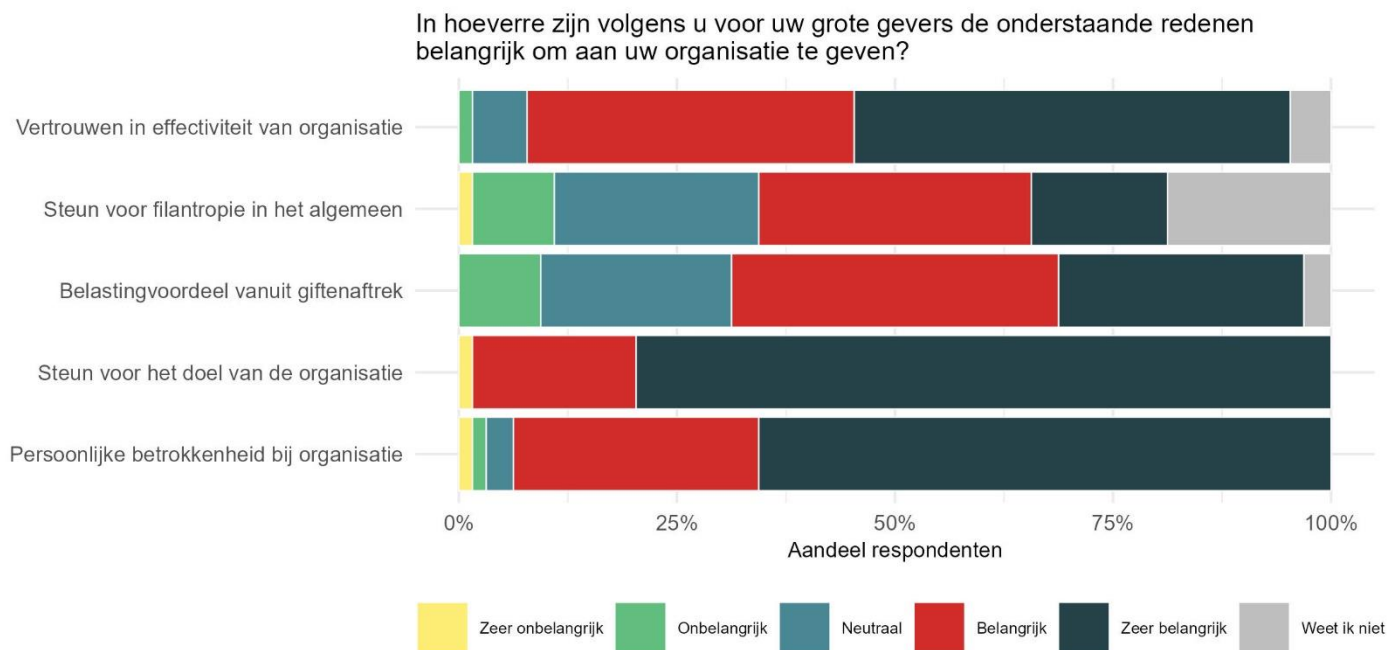
Type gift	Jaar	Aantal instellingen	Gemiddelde	Totaal	Aantal instellingen	Gemiddelde	Totaal
		Aantal giften			Bedrag aan giften		
Andere gift	2022	48	132.591	6.364.378	50	€ 3.572.438	€ 178.621.904
Andere gift	2023	47	132.531	6.228.970	47	€ 3.301.433	€ 155.167.385
Periodieke gift	2022	44	1.421	62.516	48	€ 580.674	€ 27.872.335
Periodieke gift	2023	44	1.457	64.120	47	€ 591.125	€ 27.782.865
Gift in andere vorm	2022	10	2.943	29.433	11	€ 693.616	€ 7.629.781
Gift in andere vorm	2023	10	3.182	31.821	10	€ 975.219	€ 9.752.178

Bron: SEO Economisch Onderzoek, o.b.v. enquête onder ontvangers

3.5.2 Belang van giftenaftrek

Volgens instellingen geven grote gevers voornamelijk vanwege steun voor het doel van de organisatie, persoonlijke betrokkenheid bij de organisatie en het vertrouwen in de organisatie (Figuur 3.21). Het belastingvoordeel komt in dit lijstje op de vierde plek, maar ruim de helft geeft ook aan dat de giftenaftrek een belangrijke of zeer belangrijke reden is om te geven, maar 10 procent geeft ook aan dat het onbelangrijk is. Tot slot geeft een deel ook aan dat steun voor filantropie in het algemeen ook een belangrijke reden kan zijn om aan hun instelling te doneren, maar ongeveer 20 procent van de instellingen geeft aan dit niet te kunnen inschatten. Er was ook een open invulveld waarin uiteenlopende redenen zijn genoemd, zoals religieuze overtuiging of de wens de baten ten goede te laten komen van toekomstige generaties.

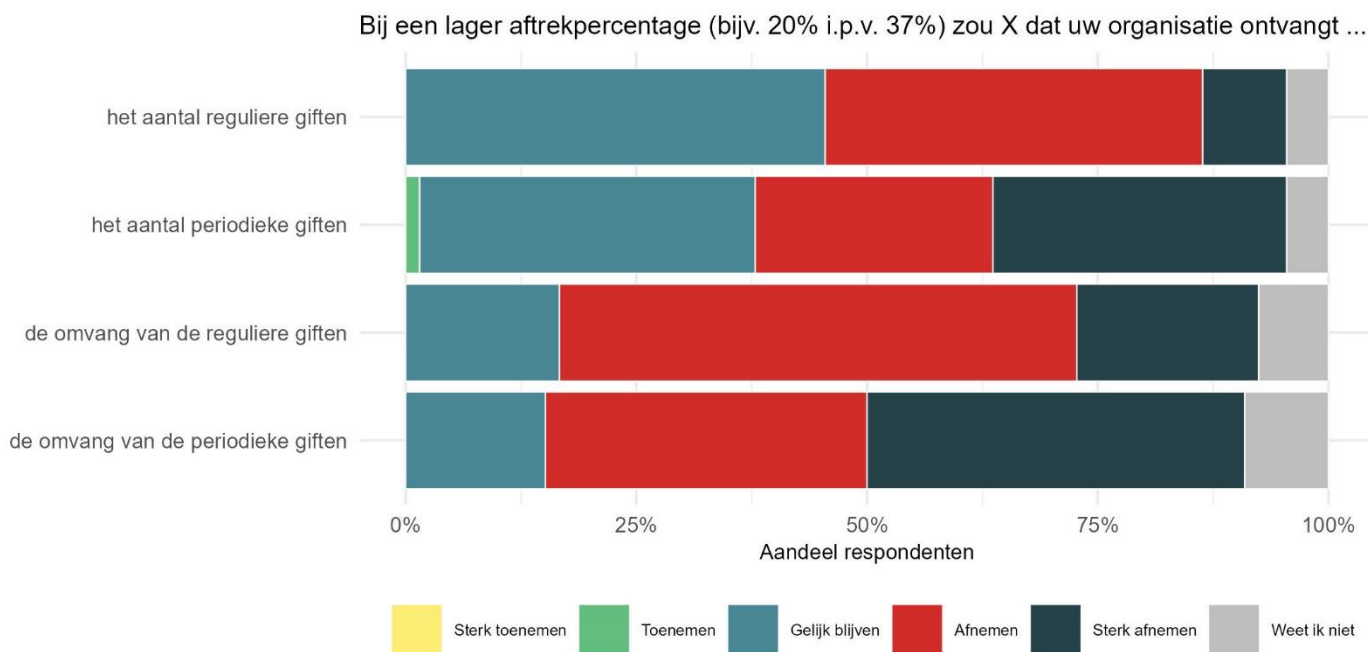
Figuur 3.21 Belangrijke redenen voor grote gevers volgens ontvangers



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024), o.b.v. enquête onder ontvangers. N = 66

Ongeveer de helft van de instellingen verwacht dat een verlaging van het aftrekpercentage leidt tot een afname van het aantal andere giften (Figuur 3.22). Een iets groter aandeel verwacht (ook) een afname in het aantal periodieke giften. Meer instellingen verwachten een effect op de omvang van giften in plaats van een effect op het aantal giften. Driekwart van de respondenten verwacht dat een verlaagde giftenaftrek leidt tot een lagere omvang van zowel andere als periodieke giften.

Figuur 3.22 Bij verlaging aftrekpercentage verwachten instellingen minder giften en kleinere giften



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024), o.b.v. enquête onder ontvangers. N = 66

Bij een afschaffing van de giftenaftrek verwacht ongeveer driekwart van de instellingen een afname in andere en periodieke giften (Figuur 3.23). Een groter aandeel verwacht ook een afname in de omvang van de giften. Deze percentages zijn ook hoger dan bij de vergelijkbare vraag over een verlaging van de giftenaftrek naar 20 procent. Al met al kan geconcludeerd worden dat de instellingen verwachten dat een versoering van de giftenaftrek zal leiden tot minder giften en ook lagere giften.

Figuur 3.23 Bij afschaffing giftenaftrek verwachten instellingen minder giften en kleinere giften



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024), o.b.v. enquête onder ontvangers. N = 66

Respondenten hebben nagenoeg allemaal gebruikgemaakt van het open invulveld om hun antwoorden bij de twee vragen hierboven toe te lichten. De toelichtingen wijzen erop dat de meeste gevers zullen blijven geven vanwege betrokkenheid bij de ontvanger, maar wel in mindere mate. Dit suggereert dat de giftenaftrek een beperkte rol speelt in de keuze om te geven, maar wel een rol speelt in het bepalen van de hoogte van het bedrag. De ontvangers verwachten dat vooral grote gevers sterk reageren. De onderstaande quotes geven een indruk van de toelichtingen:

- “Mensen zijn betrokken en blijven geven. Maar kijken ook naar wat het netto kost.”;
- “Ja, grote gevers zullen minder gaan geven. Het aantal giften zal wel gelijk blijven. Het kan ook zijn dat grote gevers minder doelen zullen steunen maar aan de doelen die nog worden gesteund dezelfde bedragen geven als voorheen.”;
- “Grote gevers zijn in de regel mensen met hogere inkomens, en zich meer bewust van de aftrekbaarheid van hun giften. Daarnaast sorteert aftrekbaarheid bij hen ook relatief meer effect. De betrokkenheid is in de regel wel groot. Ik denk dat afschaf van de giftenaftrek wel leidt tot minder giften, maar minder dan evenredig.”;
- “Grote gevers laten zich mede leiden door belastingaftrek. Zeker periodieke gevers, die meer geven vanwege de volledige belastingaftrek.”

3.5.3 Geefsubsidie

In de enquête is instellingen ook gevraagd naar hun visie op de geefsubsidie. Omdat dit systeem nog niet bestaat, is het lastig voor de instellingen om een inschatting van mogelijke effecten te geven. Ter verheldering is aan de instellingen een uitleg over matching meegegeven, zie Box 3.4.

Box 3.4 Uitleg bij geefsubsidie in enquête onder ontvangers

In dit onderzoek verkennen wij ook een alternatief systeem, namelijk matching. Bij matching maakt de overheid een percentage (bijv. 25%) van het gedoneerde bedrag direct over naar de ontvanger. Dit is geen subsidie, maar een extra uitkering die samenhangt met de omvang van de gift. De ontvanger (bijv. uw organisatie) moet dan periodiek (elke maand of elk kwartaal) een overzicht van giften aan de Belastingdienst of een op te richten instantie opgeven en uw organisatie ontvangt dan 25 procent van het gedoneerde bedrag extra van de overheid. De gever moet eenmalig aangeven dat zijn/haar gift(en) opgegeven mogen worden bij de Belastingdienst/andere instantie.

Een rekenvoorbeeld illustreert het verschil tussen de giftenaftrek en matching.

Giftenaftrek: Iemand doneert € 1.000 aan uw organisatie en ontvangt 37 procent van het gedoneerde bedrag (€ 370) terug van de Belastingdienst.

Matching: Iemand doneert € 1.000 aan uw organisatie. Uw organisatie geeft door aan de Belastingdienst en uw organisatie ontvangt 25 procent van het gedoneerde bedrag (€ 250) extra. De gever ontvangt geen belastingvoordeel.

De stimulans om giften te bevorderen kan even groot zijn tussen de giftenaftrek en matching. In dit onderzoek zijn wij benieuwd hoe ANBI's de effectiviteit van een matchingsysteem inschatten ten opzichte van een giftenaftrek met een even grote stimulans. Voor deze enquête wordt verondersteld dat een matchingsysteem van 25 procent financieel equivalent is aan een giftenaftrek van 20%, in termen van de stimulans die wordt gegeven.

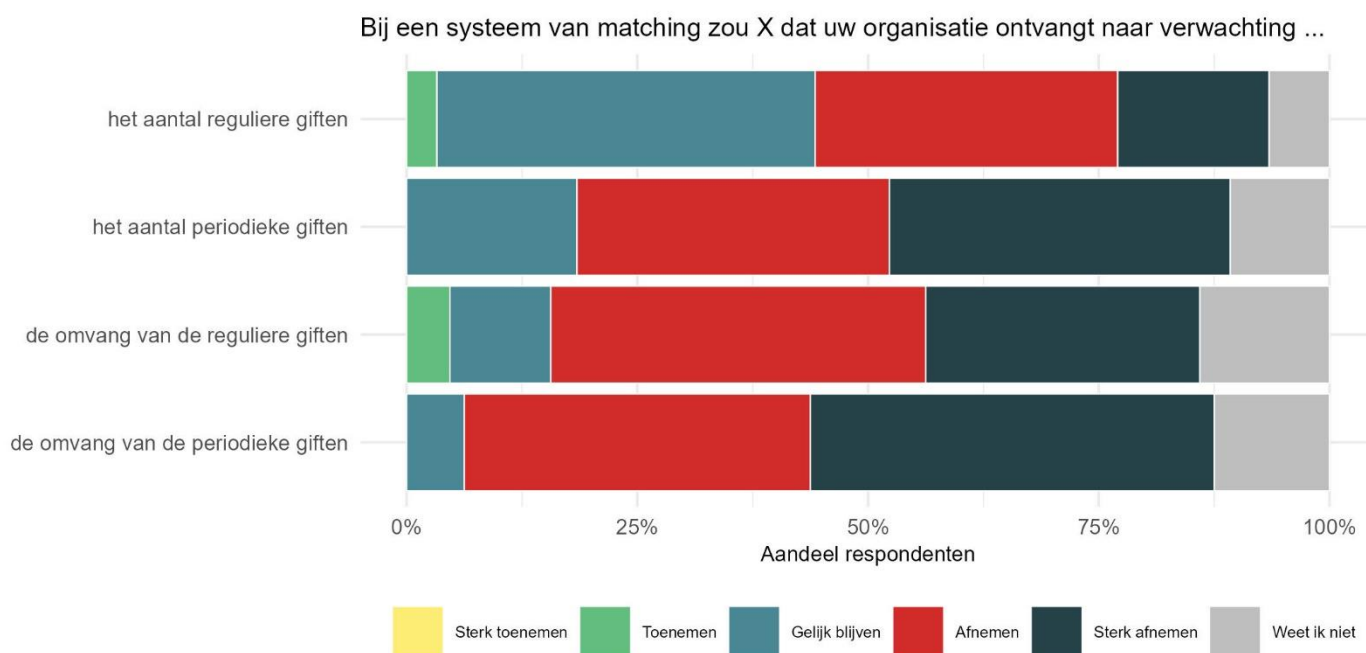
Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

Respondenten is gevraagd toe te lichten of matching een wenselijk systeem is en wat het belangrijkste verschil is ten opzichte van de giftenaftrek. De antwoorden lopen zeer uiteen, waar de onderstaande quotes een beeld van geven:

- "Nee, waarschijnlijk wordt er dan minder aan goede doelen gegeven.";
- "Wat mij betreft niet. Ik denk dat de overheid buiten dit proces moet blijven i.v.m. scheiding van staat en goede doelen.";
- "Wat positief is aan het matching systeem is dat het fiscaal voordeel sowieso bij het goede doel terechtkomt. Ervan uitgaande dat de wetgever de fiscale voordelen heeft geïmplementeerd om ervoor te zorgen dat het goede doel meer inkomsten ontvangt, lijkt dit maatschappelijk gezien wenselijk. Bij giftenaftrek kan de donateur besluiten het fiscaal voordeel zelf te houden.";
- "Er komt veel meer werk voor het goede doel omdat periodiek opgave moet worden gedaan van de giften met registratie van de gevers.";
- "Voor beide systemen kan ik voor- en nadelen bedenken, en heb ik verwachtingen of de omvang gelijk blijft of afneemt als het matching-systeem wordt ingevoerd.";
- "Uit oogpunt van efficiency mogelijk wel. Voor belastingdienst besparing van werk. Voor organisatie geen opmaak onderhandse akten voor de duur van 5 jaar.";
- "Het huidige systeem is sterk ingeburgerd en voldoet goed. De effecten van een verandering laten zich niet goed raden, mogelijk dat een substantieel deel van de gevers kritisch zal gaan kijken naar hun giften aan goede doelen. Het zal in ieder geval niet leiden tot meer donateurs.";
- "Giftenaftrek stimuleert personen in hun geefgedrag, matching is een onpersoonlijk systeem wat deze stimulans niet heeft (want veel verder weg van de donateur) en onderhevig aan politieke grillen en waan van de dag.".

De meerderheid van de instellingen verwacht ook dat een systeem van matching (geefsubsidie) zal leiden tot een afname van het aantal giften en een afname in de omvang van giften (Figuur 3.24). Ongeveer de helft van de instellingen verwacht dat het aantal andere giften zal dalen, driekwart denkt dat het aantal periodieke giften zal afnemen. Een groot deel verwacht ook een sterke afname in het aantal periodieke giften. Meer dan driekwart denkt dat met geefsubsidie de omvang van andere en periodieke giften (sterk) zal afnemen. Een klein deel denkt dat het aantal en de omvang van andere giften zullen toenemen. Geen van de instellingen verwacht een toename in periodieke giften.

Figuur 3.24 Bij systeem van matching verwachten instellingen minder giften en kleinere giften, vooral bij periodieke giften

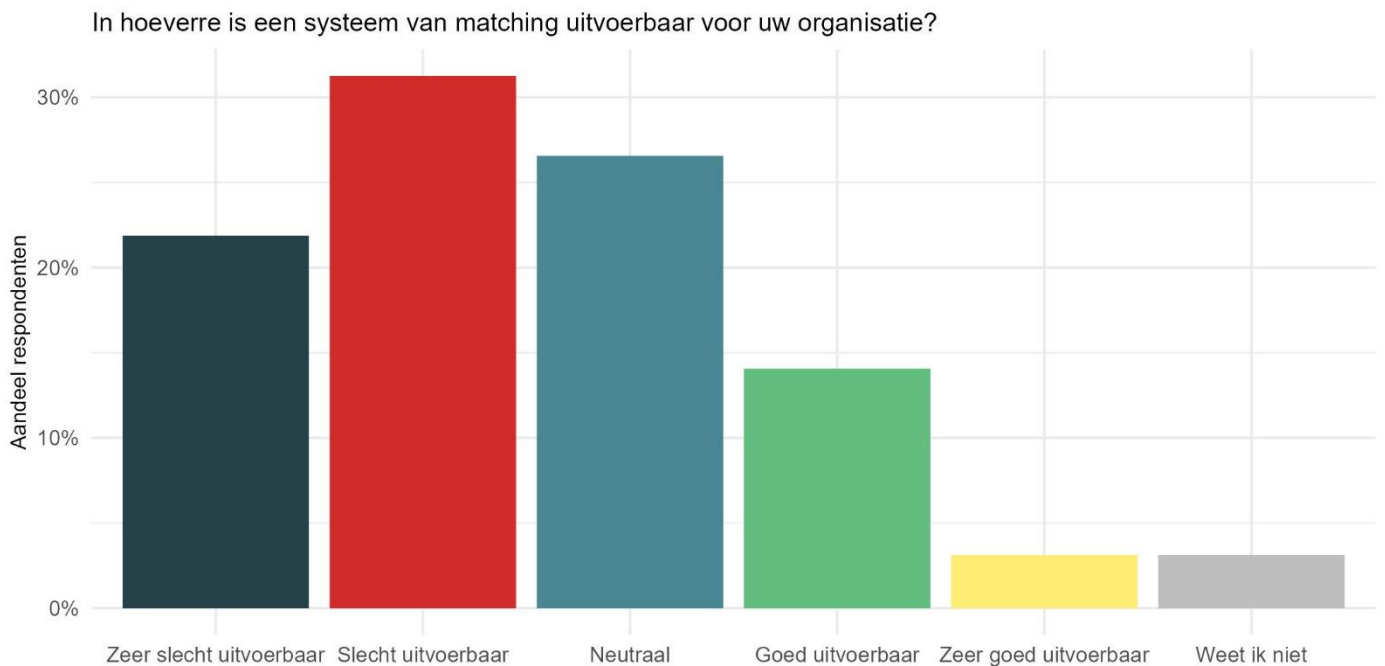


Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024), o.b.v. enquête onder ontvangers. N = 66

De meningen zijn verdeeld over de uitvoerbaarheid van matching voor hun organisatie (Figuur 3.25). Ruim 20 procent denkt dat dit systeem zeer slecht uitvoerbaar is, een derde denkt dat het slecht uitvoerbaar is. Ongeveer 20 procent denkt juist dat dit juist wel goed uitvoerbaar is. Dit betreft niet alleen grote instellingen, deze respondenten zijn voornamelijk een kerkelijke gemeente. De toelichtingen die in de bijbehorende open vraag zijn geboden geven dan ook een divers beeld, voorbeelden hiervan zijn:

- “Wij zijn een kleine organisatie en het zal voor ons een hele grote administratieve druk geven.”;
- “Wij houden de giften bij die aan ons fonds worden overgemaakt. Die lijsten zouden we aan de belastingdienst kunnen doorsturen.”;
- “Zou enorm veel rompslomp en bureaucratie met zich meebrengen.”;
- “We zijn een goed georganiseerd familiefonds. dergelijke veranderingen zijn voor ons in het algemeen goed te verwerken.”;
- “Voor kerken en waarschijnlijk alle ANBI charitatieve instellingen is dit een fikse administratieve lastenverzwaring die niet financieel gecompenseerd wordt. Er zal specifieke software moeten komen. Die moet weer worden aangeschaft.”;
- “Lijkt mij prima in te voeren in een systeem, net als teruggaaf energiebelasting of betaling loonbelasting.”;
- “Het is complexer en meer tijdrovend.”

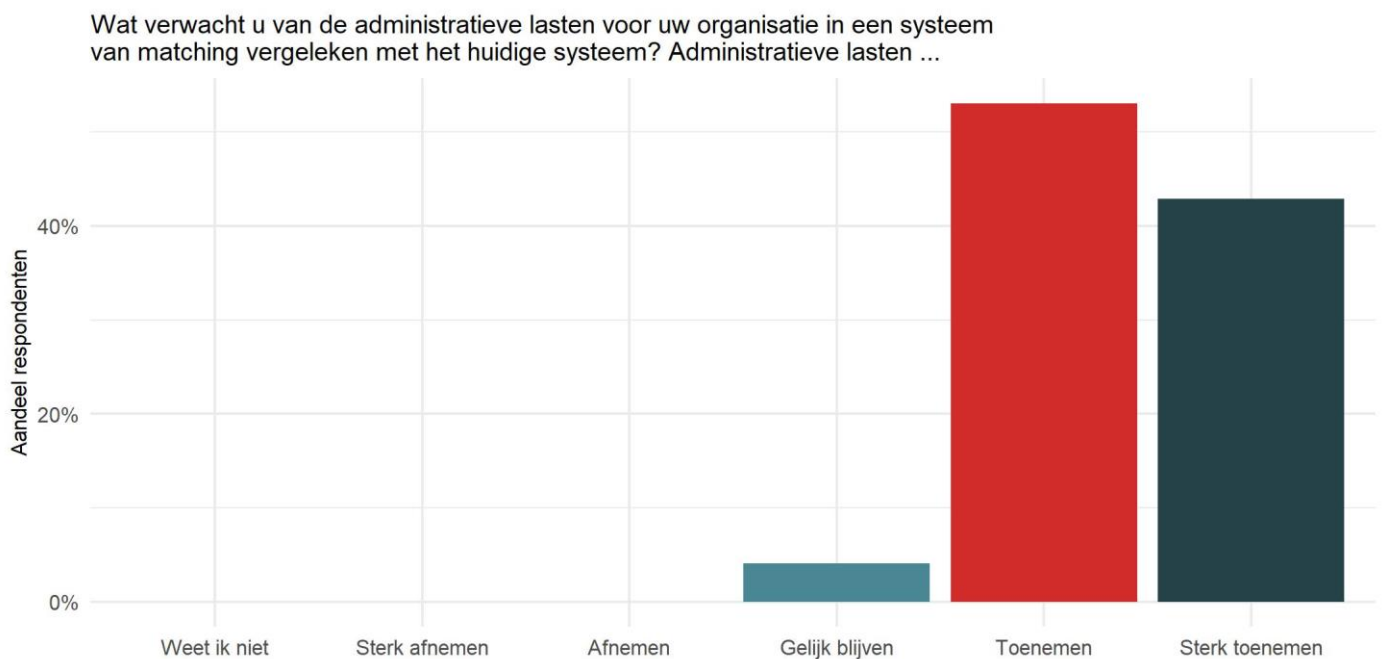
Figuur 3.25 Ongeveer helft van instellingen denkt dat systeem van matching slecht uitvoerbaar is voor hun organisatie



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024), o.b.v. enquête onder ontvangers. N = 66

Vrijwel alle instellingen verwachten dat een systeem van geefsubsidie de administratie lasten zal doen toenemen (Figuur 3.26). Een enkele instelling verwacht dat de administratieve lasten gelijk blijven. Dit volgt ook uit de beleidsanalyse in Hoofdstuk 2.

Figuur 3.26 Vrijwel alle instellingen verwachten (sterk) toenemende administratieve lasten



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024), o.b.v. enquête onder ontvangers. N = 66

3.5.4 Tot slot

Instellingen denken dat het huidige systeem van giftenaftrek de hoogste inkomsten voor hen oplevert (Tabel 3.13). Het huidige systeem, maar zonder het plafondbedrag voor periodieke giften heeft gemiddeld een even hoge rank. De meerderheid geeft aan dat dit systeem de hoogste inkomsten oplevert, maar een aantal instellingen geeft het ook een lagere rank. Het is duidelijk dat de instellingen denken dat een versoberde giftenaftrek of matching de laagste inkomsten oplevert. 90 procent van de respondenten heeft deze twee systemen op plek 3 en 4 staan.

Tabel 3.13 Instellingen denken dat huidige systeem van giftenaftrek hoogste inkomsten oplevert

Systeem	Gemiddelde rank	Aantal rank 1	Aantal rank 2	Aantal rank 3	Aantal rank 4
Huidige systeem van giftenaftrek	1,6	41 %	54 %	5 %	0 %
Huidige systeem van giftenaftrek zonder plafond van € 250.000 voor periodieke giften	1,7	54 %	30 %	5 %	11 %
Systeem van giftenaftrek met een lager aftrekpercentage (20% i.p.v.37%)	3,1	0 %	9 %	70 %	21 %
Systeem van matching (25%)	3,5	5 %	7 %	20 %	68 %

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024), o.b.v. enquête onder ontvangers. N = 56

4 Conclusies en beleidsopties

De giftenaftrek is doeltreffend, maar niet doelmatig. Er zijn beleidsopties om de doelmatigheid te verbeteren.

4.1 Conclusies

Doelbereik

- Het budgettaire beslag van de giftenaftrek is € 458 miljoen in 2024, waarvan € 447 miljoen in de inkomstenbelasting en € 11 miljoen in de vennootschapsbelasting.
- In 2021 waren er 737.000 giften opgegeven ter waarde van circa € 1,6 miljard. 40 procent van dit bedrag was een periodieke gift en 60 procent van het bedrag was een andere gift.
- Ongeveer 12 procent van alle giften ging naar een culturele ANBI. Het gemiddelde geefbedrag aan een culturele ANBI was € 9.800 bij een periodieke gift en € 528 euro bij een andere gift. De periodieke giften aan culturele ANBI's zijn met name toegenomen in 2020 en 2021 tijdens de coronaperiode.
- Het budgettaire belang van de culturele multiplier, boven op het reguliere aftrekpercentage, bedroeg in 2021 € 4,8 miljoen. Dit is een afname ten opzichte van eerdere jaren.
- Huishoudens met een inkomen in het bovenste kwintiel, zijn goed voor 48 procent van het totaalbedrag van aftrekbare giften, terwijl deze huishoudens 20 procent van de inkomensverdeling uitmaken. Giften van meer dan € 10.000 per jaar concentreren zich vooral in deze groep.
- Het gebruik van de giftenaftrek in de vennootschapsbelasting concentreert zich bij een groep grote bedrijven. De 10 procent grootste bedrijven (qua balansomvang) is goed voor 35 procent van het gebruik van de giftenaftrek.

Doeltreffendheid

De giftenaftrek is doeltreffend omdat het geven stimuleert:

- In het experiment leidt de giftenaftrek van 37 procent tot 9,6 procent hogere giften. Uitgedrukt als een elasticiteit met betrekking tot de geefkosten, leidt elk procentpunt lagere kosten door de giftenaftrek tot 0,19 procentpunt meer giften. De omvang van dit effect is vergelijkbaar met resultaten uit de wetenschappelijke literatuur gevonden in landen met een soortgelijke regeling.
- In de enquête geeft ongeveer een kwart van de respondenten die de giftenaftrek gebruiken aan een beetje meer te geven door de giftenaftrek en ongeveer 8 procent geeft aan veel meer te geven door de giftenaftrek. De helft van de respondenten geeft aan dat de giftenaftrek geen effect heeft op hun geefgedrag.
- In de enquête geeft een derde van de gebruikers van de culturele multiplier aan meer door de multiplier te geven. De werking van de multiplier is daarom eveneens doeltreffend.
- In de enquête onder ontvangers geven de instellingen aan dat een verlaging van het aftrektarief of een afschaffing van de giftenaftrek een verlagend effect heeft op de ontvangsten uit giften, met name door minder periodieke giften.
- Ongeveer de helft van de instellingen geeft in de enquête aan dat de giftenaftrek een belangrijke of zeer belangrijke reden om te geven is voor grote gevers. Dit beeld wordt bevestigd in interviews en internationale studies. Het gedragseffect van een aanpassing van de giftenaftrek is daarmee naar verwachting groter bij grote gevers dan bij kleine gevers.

- In de vraagstelling en interpretatie van de resultaten van vragen over grote gevers maken we geen onderscheid tussen personen en bedrijven.⁸⁹ Dit resultaat geldt daarmee ook voor de giftenaftrek in de vennootschapsbelasting.

Doelmatigheid

De giftenaftrek is niet doelmatig:

- De toename aan giften door de giftenaftrek is minder groot dan de omvang van de belastingkorting. Met andere woorden, een deel van de budgettaire kosten komt ten gunste van de gever in plaats van de instelling. Deze conclusie geldt voor de giftenaftrek in de inkomstenbelasting inclusief de culturele multiplier en de giftenaftrek in de vennootschapsbelasting.
- De giftenaftrek is slecht uitvoerbaar voor de Belastingdienst door de complexiteit van de regeling. De aftrek bevat diverse afbakeningsvraagstukken waarvan de handhaving tijdrovend is omdat er geen controle aan de hand van derdeninformatie mogelijk is. De Belastingdienst kan vanwege zijn capaciteit slechts aan een beperkt deel van de gesignaleerde fouten opvolging geven.
- Het niet-gebruik van de giftenaftrek is hoog. Niet-gebruikers zijn hoofdzakelijk niet bekend met de regeling of geven aan te denken niet in aanmerking te komen doordat het bedrag van de gift te laag is.
- Het fiscale voordeel in de inkomstenbelasting komt in grotere mate terecht bij hogere inkomens dan bij lage inkomens; dit is volgens de beleidstheorie een neveneffect en behoort daarom tot doelmatigheid. De ongelijke verdeling betekent eveneens dat een beperkte groep belastingplichtigen de allocatie van het budget in grote mate bepaalt. Het fiscale voordeel in de vennootschapsbelasting komt in grotere mate terecht bij grote bedrijven dan bij kleine bedrijven. Dit is geen neveneffect in de beleidstheorie.

Giftenaftrek of geefsubsidie?

Vrijwel elk welvarend land stimuleert geven. De meeste landen hebben een vorm van fiscale stimulans met een aftrekpost of heffingskorting. De enige invulling die systematisch verschilt is de geefsubsidie, bekend vanuit het Britse stelsel. Bij de geefsubsidie ontvangt de begiftigde een percentage subsidie dat samenhangt met de hoogte van de gift, in plaats van de gever. Dit subsidiesysteem wordt *matching* genoemd doordat de overheid de gift *matcht* (aanvult) met een subsidiepercentage.

Uit het experiment blijkt dat matching van 25% niet aantoonbaar doeltreffend is, maar wel doelmatig. Het effect op geefgedrag is namelijk niet statistisch significant verschillend van nul. Dit beeld komt niet overeen met de wetenschappelijke literatuur die juist wijst op meer giften in een systeem van matching ten opzichte van een giftenaftrek. De respondenten van de enquêtes verwachten daarentegen een minder stimulerende werking van matching dan van de giftenaftrek. In het experiment leidt matching alsnog tot hogere inkomsten bij ontvangers doordat de subsidie direct bij hen terecht komt, in plaats van dat deze deels ten gunste komt van de gever.

Een ander voordeel van de geefsubsidie, naast de hogere doelmatigheid, is dat de uitvoerbaarheid verbetert voor de overheid en belastingplichtigen. Voor belastingplichtigen betreft dit een beknopt formulier dat direct ingevuld kan worden, in plaats van het indienen van een belastingaangifte wat veelal maanden later plaatsvindt. Vanuit de overheid neemt de controlelast af omdat het aantal ontvangers van giften een stuk lager is dan het aantal gevers. Tevens kunnen aan grote instellingen hogere rapportageverplichtingen worden gesteld dan bij de giftenaftrek, wat de controleerbaarheid ten goede komt. De verkenning in dit onderzoek biedt een eerste beeld dat een omvorming naar een geefsubsidie toepasbaar is in Nederland. De overgang naar een subsidie betekent dat de uitvoering overgaat naar een subsidieverstrekker, aangezien de Belastingdienst geen subsidies uitvoert. Dit zorgt ervoor dat

⁸⁹ Zie paragraaf 3.5 voor een toelichting.

de handhavingscapaciteit bij de Belastingdienst elders ingezet kan worden. Ook houdt dit in dat de koppeling met de inkomstenbelasting en de vennootschapsbelasting verdwijnt, wat de regeling versimpelt.

Het belangrijkste nadeel van de geefsubsidie is de uitvoerbaarheid voor de ontvangers. Vrijwel alle ontvangers geven aan dat de administratieve lasten toenemen of sterk toenemen. Ongeveer de helft van de ontvangers bestempelt de geefsubsidie als slecht of zeer slecht uitvoerbaar. De kleine instellingen met een beperkt aantal vrijwilligers en/of medewerkers zijn minder goed in staat dan gevers om de regeling uit te voeren. Momenteel ervaren vrijwilligersorganisaties en filantropische instellingen al regeldruk, hetgeen volgens hen afdoet aan de inzet en het enthousiasme van het primaire doel van de instelling en leidt tot extra kosten voor deze organisaties. Geïnterviewden geven aan wel een afruil te zien tussen de administratieve lasten en ontvangsten van giften. Als de geefsubsidie de giften zeer sterk zou verhogen, zou dit de toegenomen administratieve lasten mogelijk kunnen rechtvaardigen.

Een aanvullend nadeel is dat er organisaties zijn die bewust geen directe overheidssubsidie willen ontvangen vanwege onafhankelijkheid. Het gaat hierbij om een substantiële groep goedbedoelenorganisaties (zowel in omvang klein als groot) vaak natuur- en milieuorganisaties, mensenrechtenorganisaties, waarvan bekende voorbeelden zoals de Dierenbescherming, Greenpeace, Amnesty International en Artsen zonder Grenzen. De inkomsten van deze instellingen nemen daardoor af.

Slotbeschouwing

Het doel van de giftenaftrek is vanaf de invoering in 1952 nagenoeg gelijk gebleven: het stimuleren van geefgedrag. Het denken over het doel is wel gewijzigd over de tijd. Bij introductie was de stimulans vooral gericht op het wegnemen van de naoorlogse financiële moeilijkheden bij instellingen. In latere jaren groeide de aandacht voor de doelmatigheid. De regeling is immers beperkt controleerbaar en sluit als belastinguitgave niet aan bij de kerntaken van de Belastingdienst. Daar komt bij dat de aftrek geven slechts beperkt stimuleert en het fiscale voordeel geconcentreerd is bij hoge inkomens. Deze evaluatie bevestigt dit beeld opnieuw. Desondanks is de regeling vrijwel ongewijzigd voortgezet.

Het voortbestaan van de giftenaftrek is in recente jaren vooral gestoeld op het maatschappelijke belang. De filantropische sector biedt een groot platform om vrijwillig bij te dragen aan de maatschappij. In 2020 is in Nederland € 5,7 miljard gegeven, ofwel 0,8 procent van het bruto binnenlands product. Daarnaast deed ongeveer 40 procent van de Nederlanders aan vrijwilligerswerk. Dit versterkt de banden tussen mensen, bevordert de sociale cohesie, laat zien waar de overheid tekortschiet en jaagt innovatie in werkwijzen aan. In dit speelveld is de giftenaftrek een uiting van waardering voor de fundamentele bijdrage van filantropie aan de samenleving.

4.2 Beleidsopties

Er zijn verschillende opties om de regeling aan te passen die aansluiten op de analyse. De volgende paragrafen geven de belangrijkste overwegingen. Bijlage D gaat in meer detail in op deze opties.

- **Aftrektarief in de inkomstenbelasting verlagen naar 20 procent:** een lager aftrektarief verbetert de verhouding tussen de kosten voor de overheid en de extra giften die deze kosten opleveren. Een 20% aftrektarief leidt tot € 131 mln. meer belastingopbrengsten, waarvan € 7 mln. het gevolg is van minder giften en € 124 mln. het directe effect is van minder aftrek. De verandering in aftrektarief heeft geen invloed op de kans om te geven. De analyse in hoofdstuk 3 laat zien dat de aanwezigheid van een stimulans de geefkans verhoogt; de invulling heeft geen effect.

- **Periodieke en andere giften gelijk behandelen:** met het gelijktrekken van de drempels en plafonds vervalt het onderscheid tussen periodieke en andere giften. Dit vermindert de complexiteit van de regeling. De giftenaftrek wordt daarmee begrijpelijker voor de belastingplichtige. Dit levert minder fouten op in de aangifte waardoor de uitvoerbaarheid verbetert voor de Belastingdienst. De budgettaire effecten hangen af van de hoogte van de drempel en het plafond. De vormgeving in dit rapport bespaart € 50-80 mln. structureel.
- **Omvormen naar geefsubsidie:** een geefsubsidie verhoogt de inkomsten van instellingen meer dan de giftenaftrek. Tevens is het beter uitvoerbaar voor de overheid en de gever. Er is meer onderzoek nodig naar de exacte vormgeving en de uitvoerbaarheid daarvan. Een voorbeeld van een onderzoek naar de uitvoerbaarheid is een meting van de administratieve lastendruk.⁹⁰ Het eerste beeld is dat de administratieve lasten zullen stijgen voor ontvangers, wat de grootste gevolgen heeft voor kleine organisaties die vooral zijn bemand door vrijwilligers. Een optie bij de geefsubsidie is het instellen van een regeling voor kleine giften in contanten of via contactloos betalen naar Engels model. De controle bij de instelling maakt deze regeling minder fraudegevoelig dan een vergelijkbare regeling binnen de giftenaftrek.
- **Giftenaftrek afschaffen:** de giftenaftrek is niet doelmatig. In de begrotingsregels van het Rijk⁹¹ is het uitgangspunt dat een fiscale regeling wordt afgeschaft, aangepast of omgezet naar een subsidie als deze niet doelmatig is. De aftrek is doelmatig wanneer elke euro aan aftrek minimaal een euro extra aan giften oplevert. Dit onderzoek heeft niet aangetoond dat de aftrek aangepast kan worden om de doelmatigheid voldoende te verhogen. De omvorming naar een geefsubsidie is hierboven behandeld.

⁹⁰ De gebruikelijke aanpak is de SKM-methodiek, zoals beschreven in het Handboek meting Regeldrukkosten.

⁹¹ Kamerstukken II 2021/22, 35925 nr. 143. Bijlage 1: Begrotingsregels 2022-2025 (1.2.2. beheersing fiscale regelingen).

Bijlage A Lijst met gesprekspartners

De onderstaande gesprekspartners zijn geïnterviewd in het kader van dit onderzoek. Zij zijn niet gevraagd de uitkomsten van dit onderzoek te onderschrijven. De inzichten uit de interviews zijn op niet-herleidbare wijze verwerkt in de tekst.

- Adri van Geffen (MAF)
- Cees Tor (CBF)
- Christien Dohmen (RVO)
- Ellen Evers (Belastingdienst - particulieren)
- Eva Kalis (Rijksmuseum)
- Evert van Os (Singerlaren)
- Freek Noordman (Pereira Consultants)
- Geert-Jan Janse (Vereniging Rembrandt)
- Gosse Bosma (SBF)
- Harmienke Kloeze (CBF)
- Jaap Broekhuizen (CIO-K)
- Jan Bijmans (Belastingdienst - zeer vermogende personen)
- Jules de Beer (Pereira Consultants)
- Kimberley Scharf (University of Nottingham)
- Maiko van Bakel (PwC)
- Margreet Plug (Goede Doelen Nederland)
- Mario Kortman (RVO)
- Mariska Bosscher (Belastingdienst - zeer vermogende personen)
- Mariska Burgstede (Unicef)
- Michael Vesseur (Belastingdienst - inkomensheffing)
- Peter Jansen (Belastingdienst - ANBI-team)
- Peter Lamerigts (Belastingdienst - ANBI-team)
- René Bekkers (VU)
- Siep Wijsenbeek (FIN)
- Smaragda den Hond (Cordaid)
- Wilbert van Vliet (HVK Stevens)
- Yakunu van Santen (Rijksmuseum)
- Yvette Kleekamp (Goede Doelen Nederland)

Bijlage B Verdieping: beschrijvende statistiek en econometrie

Bijlage B.1 Beschrijvende statistiek IB

Tabel B.1 Beschrijvende statistieken giften in inkomstenbelasting

Categorie	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	Aantal giften					
Andere giften cultureel	91.824	89.194	90.096	86.395	69.713	68.956
Andere giften niet-cultureel	489.342	484.510	478.323	461.604	473.586	467.715
Periodieke giften cultureel	20.077	22.328	24.896	29.358	18.771	19.981
Periodieke giften niet-cultureel	106.155	118.077	129.292	143.339	172.233	180.451
Totaal	707.398	714.109	722.607	720.696	734.303	737.103
	Gemiddelde gift					
Andere giften cultureel	€650	€685	€737	€716	€539	€528
Andere giften niet-cultureel	€1.666	€1.705	€1.772	€1.852	€1.881	€1.952
Periodieke giften cultureel	€4.265	€3.044	€7.224	€6.519	€10.311	€9.809
Periodieke giften niet-cultureel	€3.744	€3.735	€4.140	€3.970	€3.852	€2.540
Totaal	€1.920	€1.955	€2.255	€2.327	€2.432	€2.176
	Totaalbedrag giften					
Andere giften cultureel	€59.717.206	€61.124.153	€66.442.321	€61.892.009	€37.579.230	€36.394.137
Andere giften niet-cultureel	€815.263.129	€826.045.961	€847.624.761	€854.904.251	€890.990.978	€913.133.240
Periodieke giften cultureel	€85.624.041	€67.976.984	€179.847.209	€191.385.211	€193.538.810	€195.989.970
Periodieke giften niet-cultureel	€397.482.635	€441.004.458	€535.236.928	€568.991.806	€663.363.448	€458.383.003

Categorie	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Totaal	€1.358.087.011	€1.396.151.556	€1.629.151.219	€1.677.173.277	€1.785.472.466	€1.603.900.350
	Mediane gift					
Andere giften cultureel	€250	€250	€272	€268	€80	€80
Andere giften niet-cultureel	€1.020	€1.048	€1.064	€1.095	€1.144	€1.190
Periodieke giften cultureel	€432	€420	€413	€400	€365	€350
Periodieke giften niet-cultureel	€460	€460	€465	€456	€450	€452

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. CBS Microdata. Giften aan steunstichting SBBI's zijn niet meegenomen

Tabel B.2 Top 5 type instellingen met hoogste aantal giften

Rank	Type instelling	Aantal giften 2020	Aantal giften 2021	Gemiddeld bedrag 2021	Mediaan bedrag 2021	Totaalbedrag 2021
1	Maatschappelijke dienstverlening	922.641	948.554	€232	€50	€219.880.913
2	Religieuze en andere levensbeschouwelijke organisaties	709.204	728.064	€571	€200	€415.543.691
3	Bedrijfs- en werknemersorganisaties, researchinstellingen, overige sociale organisaties	535.778	614.760	€355	€57	€218.266.603
4	Sociaal-culturele en culturele instellingen	292.825	295.558	€679	€50	€200.717.147
5	Gezondheids- en veterinaire diensten	264.498	276.133	€121	€50	€33.472.433

Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata.

Tabel B.3 Budgettair belang culturele multiplier naar inkomenskintiel

Jaar	Inkomenskintiel	Aantal giften	Totaalbedrag gift met culturele multiplier	Budgettair belang culturele multiplier
2016	1	14.770	€ 5.637.306	€ 1.409.327
	2	14.989	€ 6.318.093	€ 1.579.523
	3	14.401	€ 6.533.116	€ 1.633.279
	4	12.372	€ 5.865.802	€ 1.466.451
	5	11.469	€ 6.573.473	€ 1.643.368
	Totaal	68.001	€ 30.927.790	€ 7.731.948

Jaar	Inkomens- kwintiel	Aantal giften	Totaalbedrag gift met culturele multiplier	Budgettair belang culturele multiplier
2017	1	14.492	€ 5.578.715	€ 1.394.679
	2	15.061	€ 6.471.579	€ 1.617.895
	3	14.674	€ 6.797.085	€ 1.699.271
	4	12.494	€ 5.913.217	€ 1.478.304
	5	11.505	€ 6.745.869	€ 1.686.467
	Totaal	68.226	€ 31.506.465	€ 7.876.616
2018	1	15.261	€ 6.077.671	€ 1.519.418
	2	15.840	€ 7.001.198	€ 1.750.300
	3	15.116	€ 7.121.951	€ 1.780.488
	4	12.566	€ 6.242.675	€ 1.560.669
	5	11.322	€ 6.870.477	€ 1.717.619
	Totaal	70.105	€ 33.313.972	€ 8.328.493
2019	1	15.407	€ 6.236.192	€ 1.559.048
	2	16.079	€ 7.296.648	€ 1.824.162
	3	15.217	€ 7.260.497	€ 1.815.124
	4	12.592	€ 6.308.474	€ 1.577.119
	5	11.011	€ 6.744.476	€ 1.686.119
	Totaal	70.306	€ 33.846.287	€ 8.461.572
2020	1	9.881	€ 2.507.765	€ 626.941
	2	12.618	€ 3.278.862	€ 819.716
	3	12.667	€ 3.595.778	€ 898.945
	4	10.795	€ 3.707.227	€ 926.807
	5	10.412	€ 5.516.237	€ 1.379.059
	Totaal	56.373	€ 18.605.869	€ 4.651.467
2021	1	10.167	€ 2.635.750	€ 658.938
	2	12.934	€ 3.475.966	€ 868.992
	3	13.165	€ 3.868.149	€ 967.037
	4	10.536	€ 3.638.910	€ 909.728
	5	10.277	€ 5.533.632	€ 1.383.408
	Totaal	57.079	€ 19.152.407	€ 4.788.102

Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata.

Tabel B.4 Aantal eerste periodieke gift neemt toe, gemiddelde bedrag wisselt per jaar

	2017	2018	2019	2020	2021
	Periodieke giften				
Aantal eerste giften	4.823	4.778	5.064	6.372	6.068
Gemiddelde eerste gift	€ 3.425	€ 1.831	€ 1.333	€ 5.454	€ 1.562
Mediane eerste gift	€ 475	€ 450	€ 450	€ 440	€ 430
	Andere giften				
Aantal eerste giften	14.355	12.271	10.666	11.392	10.852
Gemiddelde eerste gift	€ 457	€ 1.599	€ 1.578	€ 1.781	€ 2.096
Mediane eerste gift	€ 884	€ 905	€ 960	€ 998	€ 1.017

Bron: SEO Economisch Onderzoek o.b.v. CBS Microdata

Bijlage B.2 Beschrijvende statistiek Vpb

Tabel B.5 Beschrijvende statistiek aftrekbare giften in Vpb naar balansomvang

Jaar	Deciel balansomvang	Aantal giften	Gemiddelde gift	Mediane gift	Totaalbedrag giften
2016	1	194	€ 13.611	€ 2.190	€ 2.640.455
	2	158	€ 16.970	€ 3.800	€ 2.681.213
	3	154	€ 13.792	€ 2.175	€ 2.123.951
	4	167	€ 18.611	€ 2.500	€ 3.108.100
	5	157	€ 12.170	€ 2.171	€ 1.910.672
	6	119	€ 16.665	€ 2.200	€ 1.983.177
	7	116	€ 2.127	€ 696	€ 246.783
	8	204	€ 3.939	€ 794	€ 803.616
	9	354	€ 4.164	€ 1.000	€ 1.474.096
	10	731	€ 13.857	€ 2.501	€ 10.129.428
2017	1	200	€ 18.580	€ 3.047	€ 3.716.061
	2	158	€ 18.407	€ 3.000	€ 2.908.379
	3	196	€ 12.850	€ 1.508	€ 2.518.666
	4	184	€ 18.399	€ 3.000	€ 3.385.414
	5	189	€ 15.490	€ 3.413	€ 2.927.687
	6	153	€ 15.256	€ 2.500	€ 2.334.110
	7	134	€ 1.830	€ 500	€ 245.159

Jaar	Deciel balansomvang	Aantal giften	Gemiddelde gift	Mediane gift	Totaalbedrag giften
2018	8	203	€ 3.349	€ 592	€ 679.856
	9	363	€ 5.982	€ 1.275	€ 2.171.459
	10	815	€ 13.644	€ 2.950	€ 11.119.767
	1	170	€ 15.042	€ 1.500	€ 2.557.175
	2	187	€ 18.013	€ 2.065	€ 3.368.343
	3	184	€ 10.107	€ 1.990	€ 1.859.726
	4	190	€ 16.332	€ 2.500	€ 3.103.169
	5	193	€ 13.322	€ 1.631	€ 2.571.189
	6	181	€ 14.455	€ 2.500	€ 2.616.386
	7	150	€ 2.607	€ 759	€ 391.090
2019	8	240	€ 3.473	€ 891	€ 833.484
	9	371	€ 6.369	€ 1.250	€ 2.362.934
	10	835	€ 13.312	€ 3.000	€ 11.115.257
	1	227	€ 18.839	€ 3.050	€ 4.276.452
	2	216	€ 19.631	€ 3.075	€ 4.240.364
	3	223	€ 15.253	€ 3.000	€ 3.401.476
	4	223	€ 22.737	€ 3.035	€ 5.070.268
	5	221	€ 14.447	€ 2.000	€ 3.192.809
	6	176	€ 15.550	€ 1.787	€ 2.736.745
	7	130	€ 3.231	€ 995	€ 420.045
2020	8	244	€ 4.375	€ 1.087	€ 1.067.596
	9	385	€ 5.668	€ 1.200	€ 2.182.085
	10	881	€ 14.004	€ 3.125	€ 12.337.487
	1	223	€ 17.964	€ 2.750	€ 4.005.950
	2	219	€ 24.100	€ 5.500	€ 5.277.897
	3	197	€ 17.165	€ 2.500	€ 3.381.555
	4	208	€ 20.653	€ 4.025	€ 4.295.763
	5	213	€ 13.947	€ 3.400	€ 2.970.690
	6	138	€ 19.088	€ 2.375	€ 2.634.182
	7	153	€ 2.750	€ 960	€ 420.763
	8	258	€ 4.996	€ 1.250	€ 1.288.845
	9	393	€ 6.201	€ 1.500	€ 2.437.032

Jaar	Deciel balansomvang	Aantal giften	Gemiddelde gift	Mediane gift	Totaalbedrag giften
2021	10	915	€ 13.475	€ 3.000	€ 12.329.202
	1	217	€ 17.562	€ 3.600	€ 3.810.896
	2	255	€ 19.992	€ 3.000	€ 5.097.942
	3	236	€ 16.783	€ 3.000	€ 3.960.764
	4	236	€ 19.915	€ 3.593	€ 4.699.917
	5	246	€ 14.845	€ 3.050	€ 3.651.874
	6	172	€ 15.531	€ 2.709	€ 2.671.283
	7	176	€ 3.940	€ 1.000	€ 693.435
	8	283	€ 4.767	€ 1.395	€ 1.349.088
	9	422	€ 7.232	€ 1.617	€ 3.051.719
	10	873	€ 17.818	€ 4.375	€ 15.554.864

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. CBS Microdata.

Tabel B.6 Beschrijvende statistiek aftrekbare giften in Vpb naar omvang winst

Jaar	Deciel winst	Aantal giften	Gemiddelde gift	Mediane gift	Totaalbedrag giften
2016	1	12	€ 669	€ 503	€ 8.029
	2	X	X	X	X
	3	X	X	X	X
	4	X	X	X	X
	5	47	€ 642	€ 261	€ 30.153
	6	141	€ 2.034	€ 888	€ 286.793
	7	216	€ 3.397	€ 1.132	€ 733.737
	8	317	€ 6.150	€ 1.305	€ 1.949.447
	9	432	€ 8.709	€ 1.863	€ 3.762.226
	10	1.167	€ 17.397	€ 2.620	€ 20.302.431
2017	1	21	€ 1.161	€ 500	€ 24.385
	2	X	X	X	X
	3	X	X	X	X
	4	X	X	X	X
	5	74	€ 720	€ 339	€ 53.292
	6	163	€ 2.062	€ 1.175	€ 336.046
	7	254	€ 3.554	€ 1.050	€ 902.715

Jaar	Deciel winst	Aantal giften	Gemiddelde gift	Mediane gift	Totaalbedrag giften
2018	8	377	€ 6.035	€ 1.346	€ 2.275.040
	9	512	€ 10.199	€ 1.645	€ 5.221.979
	10	1.180	€ 19.636	€ 3.700	€ 23.170.791
	1	23	€ 1.456	€ 1.250	€ 33.490
	2	X	X	X	X
	3	X	X	X	X
	4	X	X	X	X
	5	64	€ 872	€ 372	€ 55.835
	6	210	€ 1.931	€ 871	€ 405.455
	7	279	€ 3.717	€ 1.000	€ 1.037.092
2019	8	411	€ 5.016	€ 1.243	€ 2.061.674
	9	518	€ 9.686	€ 1.623	€ 5.017.183
	10	1.172	€ 18.900	€ 3.750	€ 22.150.977
	1	12	€ 1.203	€ 888	€ 14.431
	2	X	X	X	X
	3	X	X	X	X
	4	X	X	X	X
	5	102	€ 936	€ 655	€ 95.490
	6	199	€ 2.340	€ 1.100	€ 465.585
	7	317	€ 4.677	€ 1.098	€ 1.482.669
2020	8	413	€ 6.847	€ 1.500	€ 2.827.898
	9	565	€ 11.513	€ 2.050	€ 6.504.568
	10	1.305	€ 21.093	€ 4.200	€ 27.526.803
	1	21	€ 2.912	€ 501	€ 61.157
	2	X	X	X	X
	3	X	X	X	X
	4	X	X	X	X
	5	73	€ 661	€ 458	€ 48.221
	6	199	€ 2.387	€ 1.000	€ 474.914
	7	288	€ 5.144	€ 1.550	€ 1.481.542
	8	414	€ 6.668	€ 1.535	€ 2.760.526
	9	576	€ 9.567	€ 1.846	€ 5.510.823

Jaar	Deciel winst	Aantal giften	Gemiddelde gift	Mediane gift	Totaalbedrag giften
2021	10	1.334	€ 21.510	€ 5.000	€ 28.694.977
	1	16	€ 3.804	€ 625	€ 60.865
	2	X	X	X	X
	3	X	X	X	X
	4	X	X	X	X
	5	41	€ 731	€ 501	€ 29.991
	6	236	€ 2.338	€ 1.000	€ 551.653
	7	355	€ 5.055	€ 1.238	€ 1.794.408
	8	460	€ 7.101	€ 1.500	€ 3.266.487
	9	613	€ 11.340	€ 2.250	€ 6.951.312
10	1.382	€ 23.058	€ 5.560	€ 31.866.351	

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024) o.b.v. CBS Microdata. Kolommen met 'X' zijn weggelaten i.v.m. onthullingsrisico.

Bijlage B.3 Econometrie

In dit onderzoek is met verschillende econometrische methodes gepoogd om het doelbereik van de giftenaftrek in kaart te brengen. De econometrische analyse maakt gebruik van twee complementaire methodes. De methodes zijn:

- Fixed-Effects Linear Panel (FELP);
- Regression Discontinuity Design (RDD).

Om verschillende redenen hebben beide analyses niet geleid tot een zuivere analyse. Het idee achter de FELP was om gebruik te maken van de variatie van giften tussen de jaren in en de verlaging van het maximale tarief vanaf 2020. Deze methode toetst of geefpatronen van donateurs trends of trendbreuken vertonen gedurende de periode 2016-2021. Het model is geschat op huishoudniveau, aangezien de giftenaftrek geldt op huishoudniveau. Het model heeft zowel vaste effecten voor huishoudens als voor de jaren. Daarnaast houdt de methode rekening met individuele kenmerken van donateurs, zoals de leeftijd van de hoofdkostwinnaar, aantal personen in het huishouden, Corop-gebied, of het huishouden gebruikmaakt van een belastingadviseur, het vermogen of het inkomen van het huishouden.

De afhankelijke variabele is de log van de hoogte van de voor inflatie gecorrigeerde gift. De belangrijkste verklarende variabele is het aftrektarief. Dit tarief geeft weer hoeveel procent belastingvoordeel het huishouden krijgt per euro gegeven gift. De steekproef betreft alleen huishoudens die gebruikmaken van de giftenaftrek. Daarnaast zijn giften in het kader van de SBBI-regeling buiten beschouwing gelaten, aangezien die data onbetrouwbaar zijn. Daarnaast is alleen gebruikgemaakt van observaties met een gift die lager is dan 10 duizend euro. Dit betreft 98 procent van alle observaties. Wij nemen giften hoger dan 10 duizend euro niet mee, omdat er individuen zijn die giften boven de miljoen en 10 miljoen euro geven. Het geschatte model gaat uit van een bij benadering normale verdeling en kan dus niet goed corrigeren voor grote uitschieters.

Tabel B.7 laat zien dat hoe hoger het aftrektarief, oftewel hoe meer belastingvoordeel, hoe lager de gift. Een één procent hogere gift zou volgens het model met alle controlevariabelen (kolom 7) leiden tot en 0,09 procentpunt lagere gift. Dit is een contra-intuïtief resultaat. Dit vreemde resultaat komt doordat het maximumtarief sinds 2020 relatief snel wordt afgebouwd, terwijl mensen in de coronaperiode hun giften extra zijn gaan verhogen.

Figuur 3.7 laat zien dat de mediaan van alle giften onder de 10 duizend euro (gecorrigeerd voor inflatie) relatief sterk stijgt in de jaren 2020 en 2021. De gemiddelde schenkingen namen relatief sterk toe vanwege het effect van de coronapandemie op geefgedrag (zie paragraaf 3.2). Aangezien 2020 en 2021 ook de jaren zijn dat het maximale aftrektarief werd afgebouwd, zijn de resultaten van het verlaagde aftrektarief vertroebeld.

Tabel B.7 Schattingsresultaten van de fixed effects regressie

	Basis model	Model met inkomen	Model met vermogen	Model met leeftijd	Model met inkomensbron	Model compleet
Het aftrektarief van de gift op huishoudniveau	-0,0006*** (0,0001)	-0,0016*** (0,0001)	-0,0009*** (0,0001)	-0,0007*** (0,0001)	-0,0006*** (0,0001)	-0,0009*** (0,0001)
Minder dan 20 duizend euro		Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
20 tot 40 duizend euro		0,096*** (0,0025)	0,0939*** (0,0025)	0,0925*** (0,0024)	0,0902*** (0,0024)	0,0789*** (0,0025)
40 tot 60 duizend euro		0,1491*** (0,0029)	0,1442*** (0,0029)	0,1407*** (0,0029)	0,1379*** (0,0028)	0,1184*** (0,0029)
60 tot 80 duizend euro		0,1938*** (0,0031)	0,1853*** (0,0031)	0,1797*** (0,0031)	0,1767*** (0,0031)	0,1528*** (0,0032)
80 tot 100 duizend euro		0,2259*** (0,0033)	0,2134*** (0,0033)	0,2063*** (0,0033)	0,2028*** (0,0033)	0,1781*** (0,0035)
100 duizend euro of meer		0,2555*** (0,0035)	0,2383*** (0,0035)	0,2302*** (0,0035)	0,2263*** (0,0035)	0,2032*** (0,0037)
Minder dan 50.000 euro			Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
50.000 tot 100.000 euro			0,0437*** (0,0014)	0,037*** (0,0014)	0,0368*** (0,0014)	0,0368*** (0,0014)
100.000 euro tot 2000.000 euro			0,0722*** (0,0016)	0,0613*** (0,0016)	0,061*** (0,0016)	0,0613*** (0,0016)
200.000 tot 500.000 euro			0,0986*** (0,0018)	0,0855*** (0,0019)	0,0849*** (0,0019)	0,0856*** (0,0019)
500.000 tot 1.000.000 euro			0,1238*** (0,0024)	0,1094*** (0,0024)	0,1086*** (0,0024)	0,1103*** (0,0025)
1.000.000 euro of meer			0,1581*** (0,0038)	0,1427*** (0,0038)	0,1418*** (0,0038)	0,1478*** (0,004)
Jonger dan 20 jaar				Ref.	Ref.	Ref.
20 tot 30 jaar				0,4636*** (0,0447)	0,3787*** (0,0449)	0,3774*** (0,0449)
30 tot 40 jaar				0,6087*** (0,0449)	0,5234*** (0,0451)	0,5217*** (0,0451)
40 tot 50 jaar				0,6442*** (0,045)	0,5589*** (0,0452)	0,5577*** (0,0452)
50 tot 60 jaar				0,6498***	0,565***	0,5664***

	Basis model	Model met inkomen	Model met vermogen	Model met leeftijd	Model met inkomensbron	Model compleet
				(0,0451)	(0,0453)	(0,0453)
60 tot 70 jaar				0,6682*** (0,0451)	0,5837*** (0,0453)	0,5852*** (0,0453)
70 tot 80 jaar				0,6784*** (0,0451)	0,5942*** (0,0453)	0,5967*** (0,0453)
80 jaar of ouder				0,6675*** (0,0452)	0,5835*** (0,0453)	0,5891*** (0,0454)
Werknemer					Ref.	Ref.
Zelfstandige					0,0291*** (0,0028)	0,0276*** (0,0029)
Uitkering					-0,0395*** (0,0032)	-0,0441*** (0,0033)
Pensioen of vermogen					0,0117*** (0,002)	0,0108*** (0,0021)
Overig					-0,4866*** (0,0364)	-0,4838*** (0,0364)
Belastingaangifte is ingevuld door een belastingadviseur						0,0441*** (0,0021)
Eén persoon in het huishouden						Ref.
Twee personen in het huishouden						0,0722*** (0,0026)
Drie personen in het huishouden						0,0624*** (0,0032)
Vier personen in het huishouden						0,0633*** (0,0037)
Vijf personen in het huishouden						0,0677*** (0,0044)
Zes personen in het huishouden						0,0767*** (0,0058)
Zeven of meer personen in het huishouden						0,0902*** (0,0085)
Constante	6,9526*** (0,0024)	6,8377*** (0,0034)	6,7487*** (0,0037)	6,1027*** (0,0452)	6,1798*** (0,0454)	6,162*** (0,0495)
Corop dummy's	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Adj. R-Square	0	0,006	0,008	0,01	0,011	0,012
Aantal observaties	3.322.858	3.322.858	3.322.755	3.322.740	3.322.740	3.373.048

Bron: CBS Microdata, bewerkt door SEO Economisch Onderzoek

Toelichting: Een fixed effects model is geschat met als afhankelijke variabele de log van de hoogte van de gift. De fixed effects zijn op jaar- en persoonsniveau. De tijdsperiode loopt van 2016 tot en met 2021. De standaardfouten zijn geclusterd op persoonsniveau. * = significant op 10%, ** = significant op 5% en *** = significant op 1 procent. Het gaat om giften lager dan 10 duizend euro. Giften zijn gecorrigeerd voor inflatie (2021=100).

Tabel B.8 geeft de schattingsresultaten voor de regressie discontinuïteitsmethode (RDD) weer. Het model in de tweede kolom geeft het RDD-model in de meest simpele vorm weer. De hoogte van de gift wordt verklaard door leeftijd, een dummy voor respondenten boven de AOW-leeftijd en een interactie-effect tussen leeftijd en de dummyvariabele weer. Daaruit volgt dat de gift toeneemt met leeftijd, dat de hoogte van de gift een opwaartse sprong maakt bij het bereiken van de AOW-leeftijd, maar dat na het bereiken van de AOW-leeftijd het positieve effect van leeftijd op de gift iets afneemt. De omvang van deze coëfficiënten blijft relatief stabiel wanneer meer variabelen worden toegevoegd.

Echter, het interactie-effect tussen inkomen en het bereiken van de AOW-leeftijd is significant en negatief. Dit toont aan dat er een structurele breuk zit in de relatie tussen inkomen en giften bij het bereiken van de AOW-leeftijd. Een kernelement van RDD is echter dat er geen breuk mag zijn bij andere controlevariabelen, omdat het dan niet duidelijk is of de breuk in leeftijd effect heeft op giften, of dat de breuk in leeftijd effect heeft op inkomen en dat dat weer effect heeft op giften. Dit toont aan dat de RDD-methode niet in staat is om een causaal effect van verandering in aftrekpercentage door het bereiken van de AOW-leeftijd op de hoogte van de gift te schatten.

In een robuustheidsanalyse waar de RDD voor verschillende inkomensgroepen wordt berekend, zien we dat er alleen voor de onderste twee inkomensgroepen, dus met een inkomen tot 40 duizend euro, een positief effect op giften is met het bereiken van de AOW-leeftijd, anders dan het normale leeftijdseffect.

Tabel B.8 Schattingsresultaten van de RDD

	Basis model	Model met leeftijd interactie	Model met inkomen	Model met inkomensinteractie	Model compleet
Y-variabele: log (gift op huishoudensniveau)					
Dummy voor de RDD 62-65 is onder grens, 67-69 is boven de grens	0,0115*** (0,0028)	0,011*** (0,0028)	0,0109*** (0,0028)	0,0646*** (0,01)	0,0106*** (0,0028)
Leeftijd van hoofdkostwinnaar	0,0296*** (0,0007)	0,0312*** (0,0011)	0,0331*** (0,0011)	0,0332*** (0,0011)	0,0315*** (0,0012)
Leeftijd x RDD		-0,0029* (0,0014)	-0,0036* (0,0014)	-0,0037** (0,0014)	-0,0024 (0,0015)
Inkomen minder dan 20 duizend euro			Ref.	Ref.	Ref.
Inkomen 20 tot 40 duizend euro			0,0695*** (0,0062)	0,0811*** (0,0072)	0,0669*** (0,0062)
Inkomen 40 tot 60 duizend euro			0,1088*** (0,0068)	0,1343*** (0,0078)	0,1045*** (0,0069)
Inkomen 60 tot 80 duizend euro			0,1367*** (0,0073)	0,1609*** (0,0082)	0,1316*** (0,0074)
Inkomen 80 tot 100 duizend euro			0,158*** (0,0079)	0,1788*** (0,0088)	0,1533*** (0,0081)
Inkomen 100 duizend euro of meer			0,1814*** (0,0084)	0,197*** (0,0092)	0,1788*** (0,0088)
Inkomen is missing			0,0293	0,0393	

	Basis model	Model meet leeftijd interactie	Model met inkomen	Model met inkomensinteractie	Model compleet
			(0,0659)	(0,0666)	
Inkomen minder dan 20 duizend euro x RDD				Ref.	
Inkomen 20 tot 40 duizend euro x RDD				-0,0391*** (0,0102)	
Inkomen 40 tot 60 duizend euro x RDD				-0,0668*** (0,0104)	
Inkomen 60 tot 80 duizend euro x RDD				-0,0682*** (0,0107)	
Inkomen 80 tot 100 duizend euro x RDD				-0,0633*** (0,0113)	
Inkomen 100 duizend euro of meer x RDD				-0,05*** (0,0116)	
Inkomen is missing x RDD				Ontbreekt	
Vermogen minder dan 50.000 euro					Ref.
Vermogen 50.000 tot 100.000 euro					0,0131* (0,0055)
Vermogen 100.000 euro tot 2000.000 euro					0,0167** (0,0061)
Vermogen 200.000 tot 500.000 euro					0,0237*** (0,0065)
Vermogen 500.000 tot 1.000.000 euro					0,0399*** (0,0078)
Vermogen 1.000.000 euro of meer					0,0719*** (0,0108)
Loon					Ref.
Loon directeur-grootaandeelhouder					-0,0149 (0,0127)
Winst zelfstandig ondernemer					0,0041 (0,0078)
Inkomen overige zelfstandige					0,0984*** (0,0174)
Werkloosheidsuitkering					-0,0158* (0,008)
Bijstandsuitkering					-0,1206*** (0,0269)
Uitkering sociale voorziening overig					-0,0495** (0,016)

	Basis model	Model meet leeftijd interactie	Model met inkomen	Model met inkomensinteractie	Model compleet
Y-variabele: log (gift op huishoudensniveau)					
Uitkering ziekte/ arbeidsongeschiktheid					-0,0136 (0,0081)
Pensioenuitkering					-0,0008 (0,0033)
Studiefinanciering					0,0802 (0,1666)
Inkomen uit vermogen					-0,025* (0,011)
Belastingaangifte is ingevuld door een belastingadviseur					0,0256*** (0,0061)
Eén persoon in het huishouden					Ref.
Twee personen in het huishouden					0,025** (0,008)
Drie personen in het huishouden					0,0136 (0,0096)
Vier personen in het huishouden					-0,0069 (0,0135)
Vijf personen in het huishouden					-0,0101 (0,0204)
Zes personen in het huishouden					0,0145 (0,0297)
Zeven of meer personen in het huishouden					-0,0586 (0,0498)
Corop-dummy's	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Constante	6,9692*** (0,0014)	6,9724*** (0,0021)	6,8619*** (0,0065)	6,8435*** (0,0073)	6,8858*** (0,0509)
Adj. R-Square	0,0262	0,0262	0,03	0,0305	0,0312
Aantal observaties	450.099	450.099	450.099	450.099	449.976

Bron: CBS Microdata, bewerkt door SEO Economisch Onderzoek

Toelichting: De standaardfouten zijn geclusterd op persoonsniveau. * = significant op 10%, ** = significant op 5% en *** = significant op 1 procent. Het gaat om giften lager dan 10 duizend euro. Giften zijn gecorrigeerd voor inflatie (2021=100).

Tabel B.9 RDD-analyse voor verschillende inkomensgroepen

	Inkomensgroep 1 & 2	Inkomensgroep 3 & 4	Inkomensgroep 5 & 6
	Y-variabele: log (gift op huishoudensniveau)		
Dummy voor de RDD 62-65 is onder grens, 67-69 is boven de grens	0,027*** (0,005)	0,008 (0,004)	0,006 (0,007)
Jaar tot AOW-leeftijd	0,015*** (0,002)	0,009*** (0,002)	0,014*** (0,002)
Leeftijd afstand x RDD	-0,005 (0,003)	-0,001 (0,002)	0,001 (0,003)
Vermogen minder dan 50.000 euro	Ref.	Ref.	Ref.
Vermogen 50.000 tot 100.000 euro	0,017 (0,01)	0,014 (0,008)	0,007 (0,016)
Vermogen 100.000 euro tot 2000.000 euro	0,018 (0,012)	0,012 (0,009)	0,042** (0,016)
Vermogen 200.000 tot 500.000 euro	0,033* (0,013)	0,015 (0,009)	0,038* (0,016)
Vermogen 500.000 tot 1.000.000 euro	0,067*** (0,018)	0,024* (0,011)	0,052** (0,017)
Vermogen 1.000.000 euro of meer	0,109*** (0,03)	0,041* (0,018)	0,083*** (0,02)
Inkomen minder dan 20 duizend euro	Ref.		
Inkomen 20 tot 40 duizend euro	0,05*** (0,006)		
Inkomen 40 tot 60 duizend euro		Ref.	
Inkomen 60 tot 80 duizend euro		0,017*** (0,003)	
Inkomen 80 tot 100 duizend euro			Ref.
Inkomen 100 duizend euro of meer			0,02*** (0,005)
Loon	Ref.	Ref.	Ref.
Loon directeur-grotaandeelhouder	-0,003 (0,049)	-0,011 (0,021)	-0,01 (0,019)
Winst zelfstandig ondernemer	-0,02 (0,017)	0,018 (0,014)	0,013 (0,017)
Inkomen overige zelfstandige	-0,067 (0,038)	0,143*** (0,035)	0,09*** (0,023)
Werkloosheidsuitkering	-0,005 (0,016)	-0,012 (0,011)	-0,052 (0,031)
Bijstandsuitkering	-0,105*** (0,029)	-0,182 (0,201)	0 (0)
Uitkering sociale voorziening overig	-0,039* (0,019)	-0,035 (0,046)	0,452* (0,223)

	Inkomensgroep 1 & 2	Inkomensgroep 3 & 4	Inkomensgroep 5 & 6
Y-variabele: log (gift op huishoudensniveau)			
Uitkering ziekte/ arbeidsongeschiktheid	-0,013 (0,014)	-0,017 (0,013)	0,046 (0,035)
Pensioenuitkering	0,004 (0,009)	0 (0,005)	0,004 (0,007)
Studiefinanciering	-0,115 (0,226)	0 (0)	0,057** (0,02)
Inkomen uit vermogen	-0,044* (0,02)	0,045 (0,03)	0,003 (0,02)
Belastingaangifte is ingevuld door een belastingadviseur	0,016 (0,01)	0,014 (0,009)	0,039** (0,015)
Eén persoon in het huishouden	Ref.	Ref.	Ref.
Twee personen in het huishouden	0,021 (0,016)	0,023 (0,015)	0,072** (0,024)
Drie personen in het huishouden	0,033 (0,03)	0,01 (0,018)	0,075** (0,026)
Vier personen in het huishouden	0,144* (0,064)	0,013 (0,028)	0,054 (0,03)
Vijf personen in het huishouden	0,06 (0,088)	-0,018 (0,04)	0,049 (0,037)
Zes personen in het huishouden	0,141 (0,157)	0,149* (0,071)	0,047 (0,046)
Zeven of meer personen in het huishouden	0,081 (0,154)	-0,185 (0,159)	0,012 (0,074)
Constante	6,633*** (0,095)	7,153*** (0,093)	7,250*** (0,114)
Corop dummy's	Ja	Ja	Ja
Adj. R-Square	0,014	0,005	0,009
Aantal observaties	149680	195320	104219

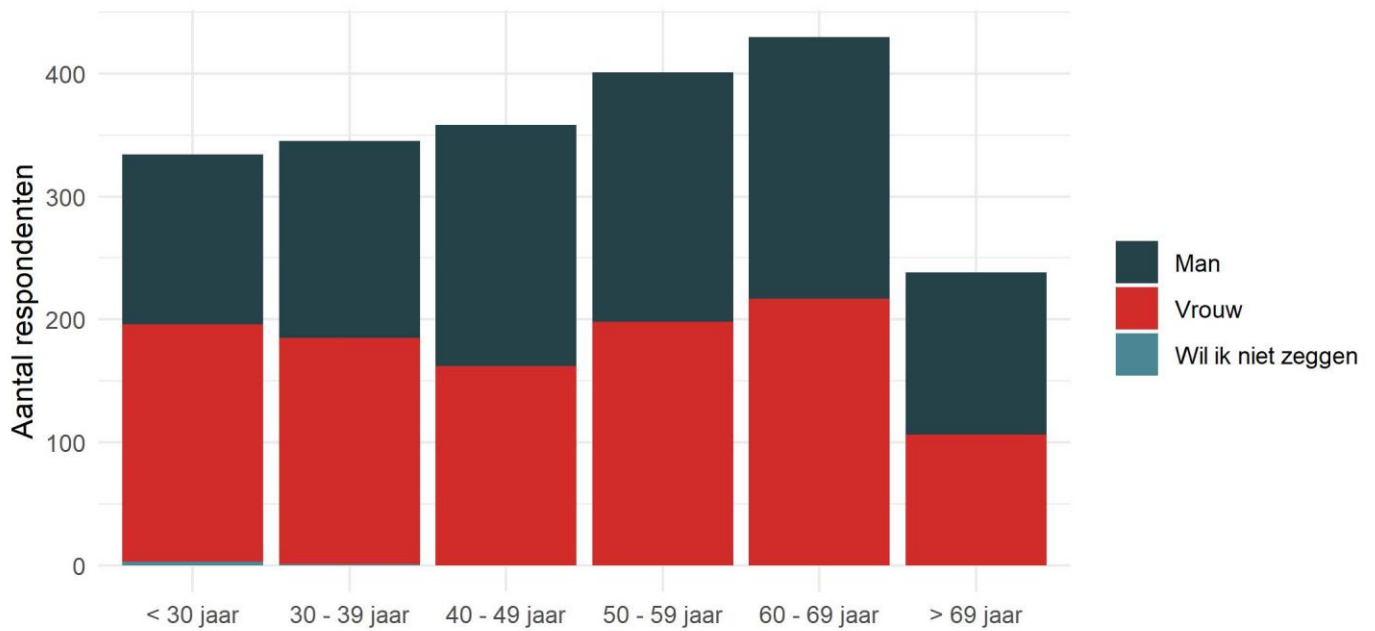
Bron: CBS Microdata, bewerkt door SEO Economisch Onderzoek

Toelichting: De standaardfouten zijn geclusterd op persoonsniveau. * = significant op 10%, ** = significant op 5% en *** = significant op 1 procent. Het gaat om giften lager dan 10 duizend euro. Giften zijn gecorrigeerd voor inflatie (2021=100).

Bijlage C Verdieping: enquêtes en experiment

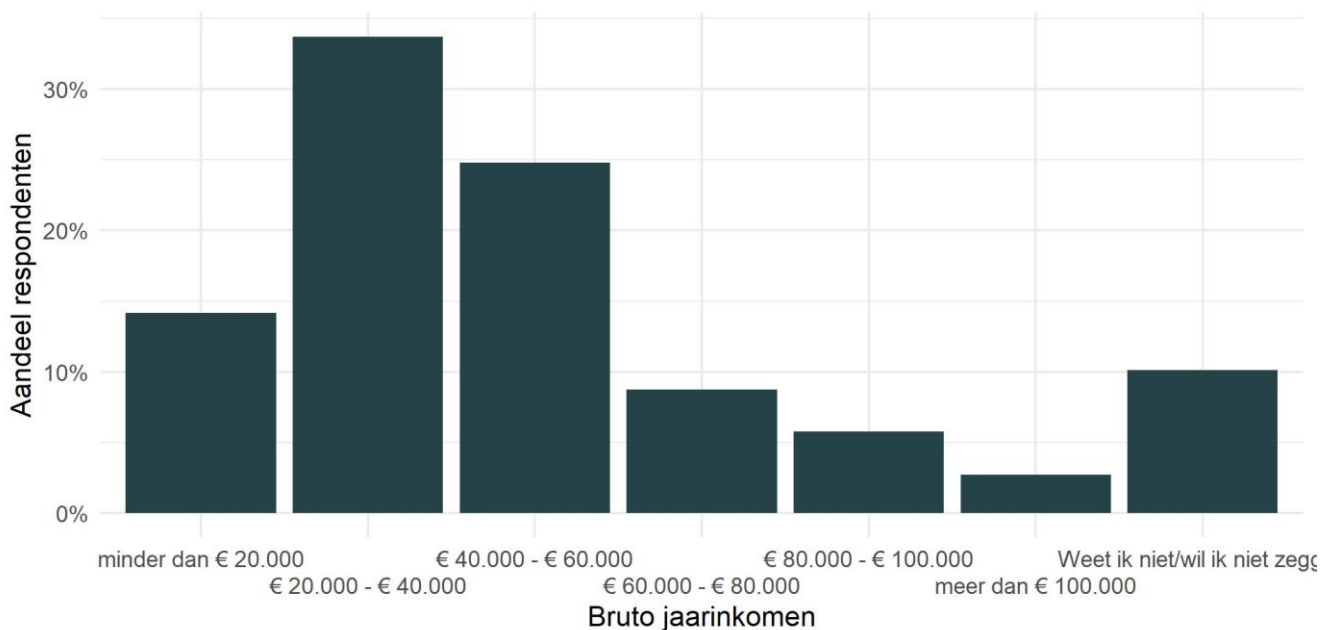
Bijlage C.1 Enquête gevers

Figuur C.1 Verdeling respondenten naar geslacht en leeftijd



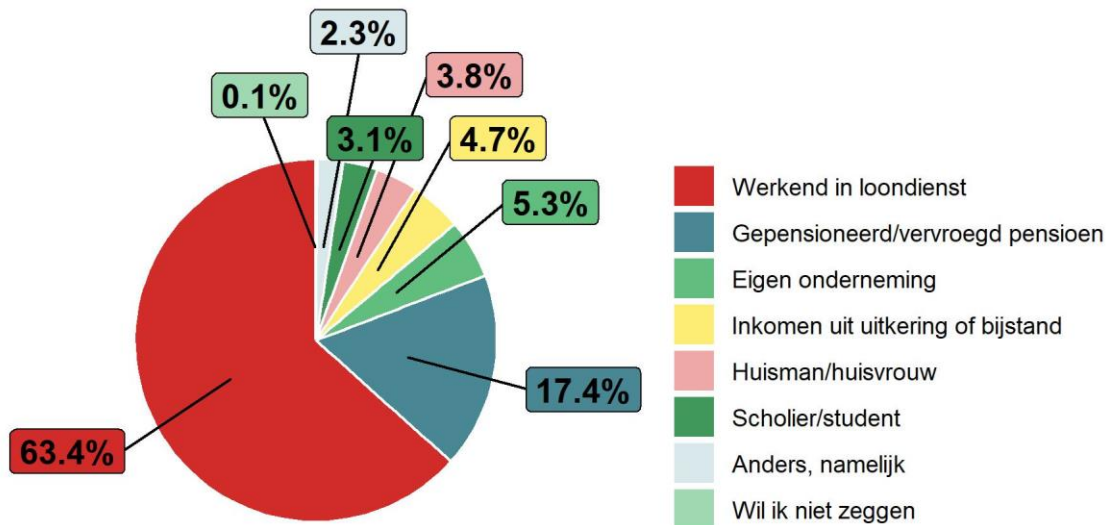
Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

Figuur C.2 Verdeling respondenten naar inkomen



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten.

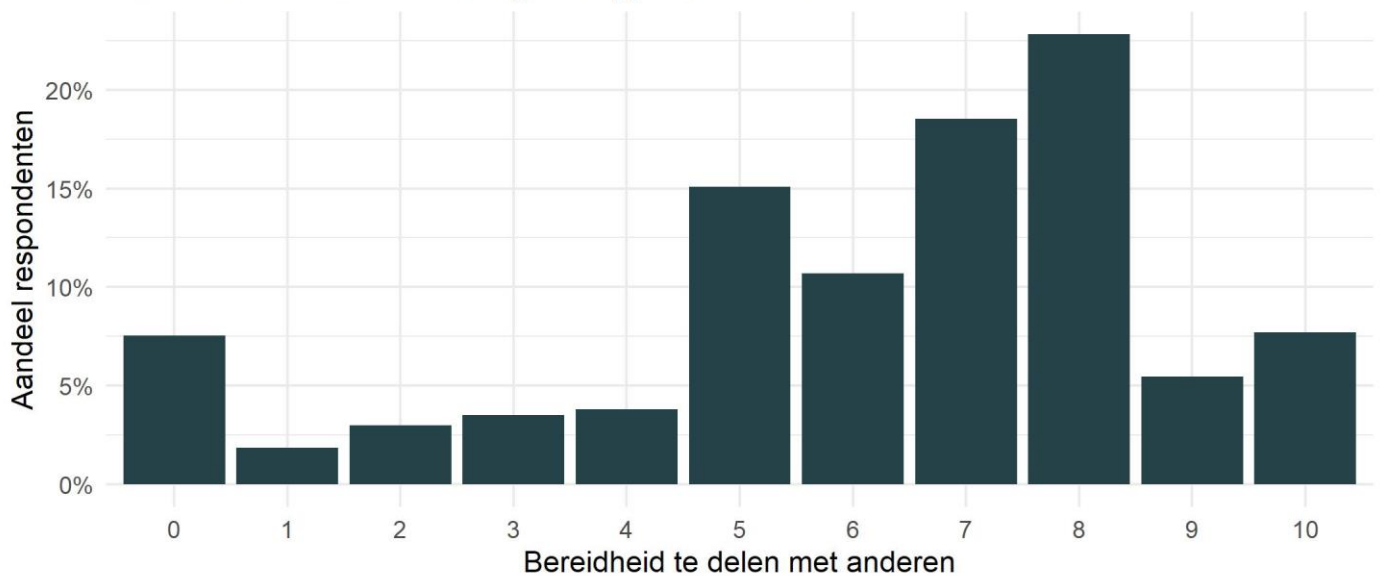
Figuur C.3 Verdeling respondenten naar inkomstenbron



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

Figuur C.4 Altruïsme respondenten (vraag 1)

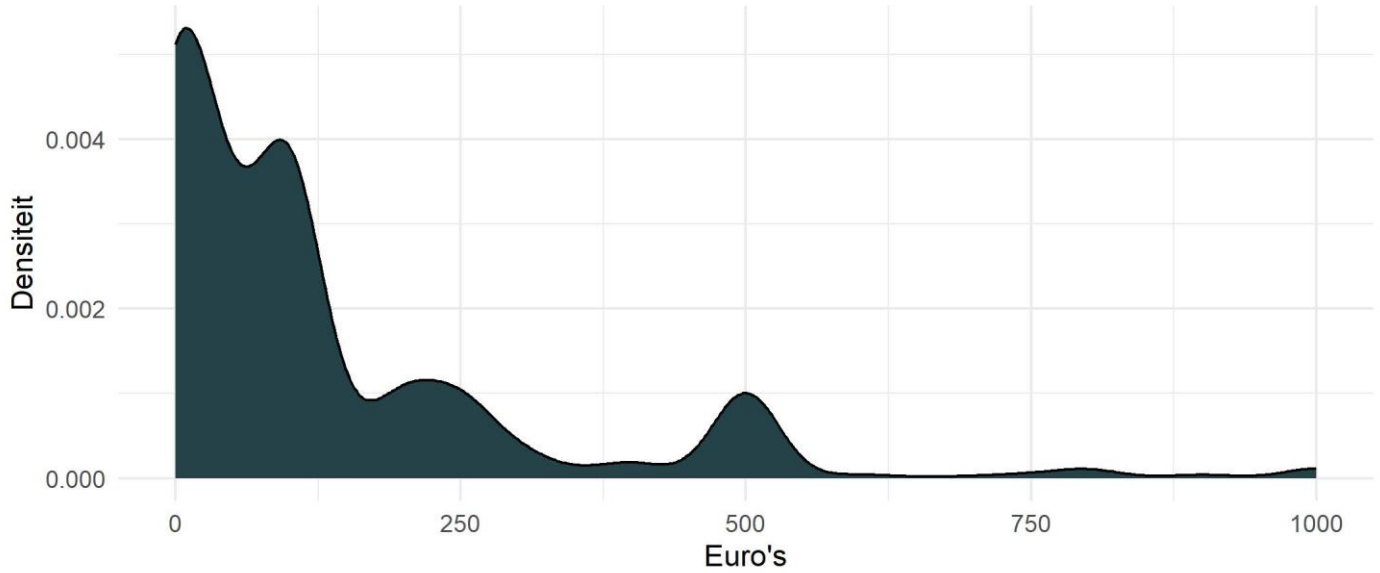
Hoe zou u uw eigen bereidheid om te delen met anderen, zonder daar iets voor terug te krijgen, beoordelen?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

Figuur C.5 Altruïsme respondenten (vraag 2)

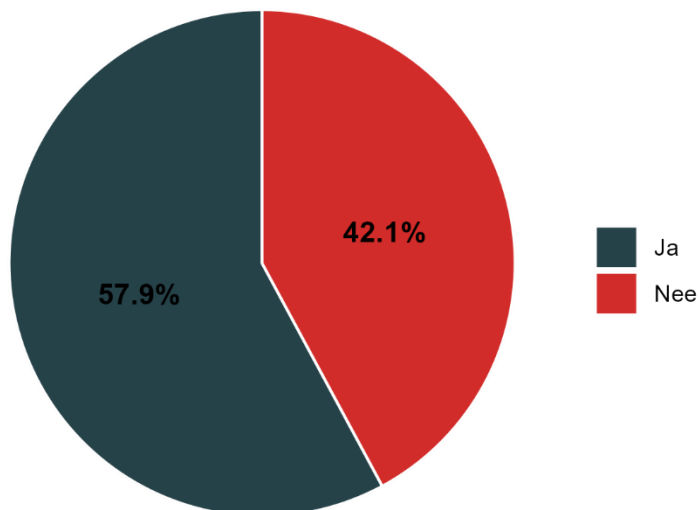
Stel u voor: u wint €1000 in een loterij. Hoeveel daarvan zou u aan het goede doel doneren in uw huidige situatie?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

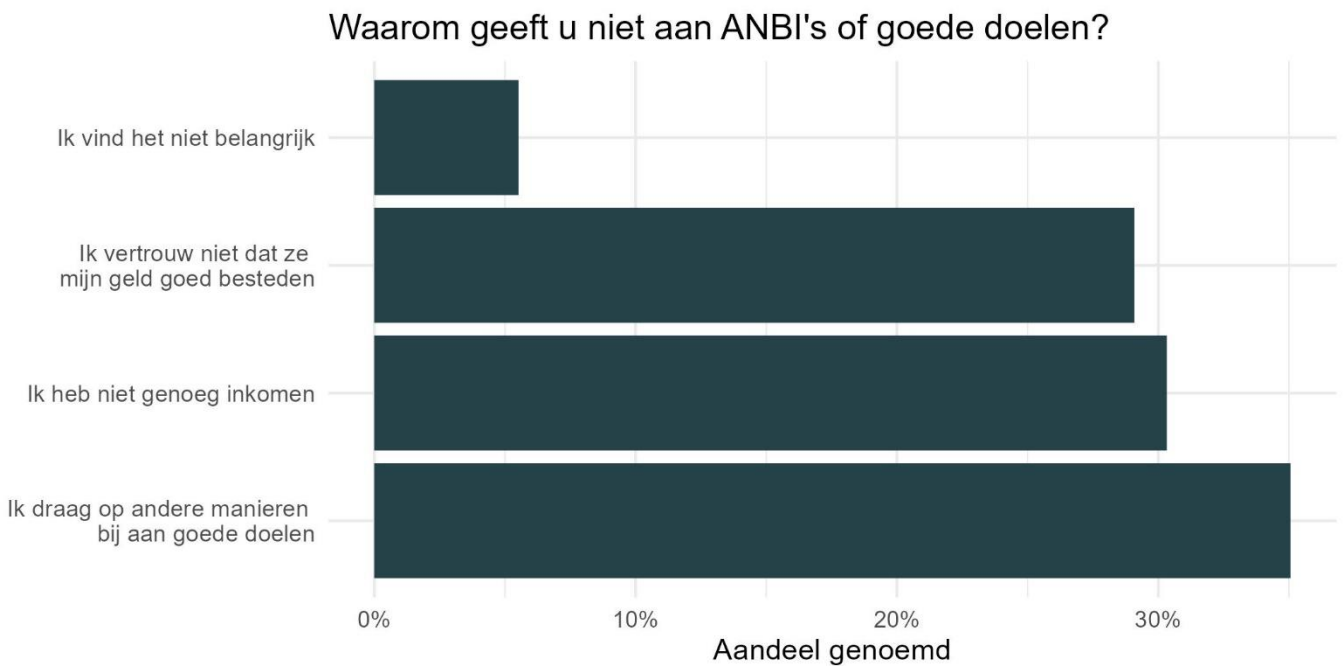
Figuur C.6 Geefgedrag - meerderheid schenkt aan ANBI's

Schenkt u aan een algemeen nut beogende instelling (ANBI)?



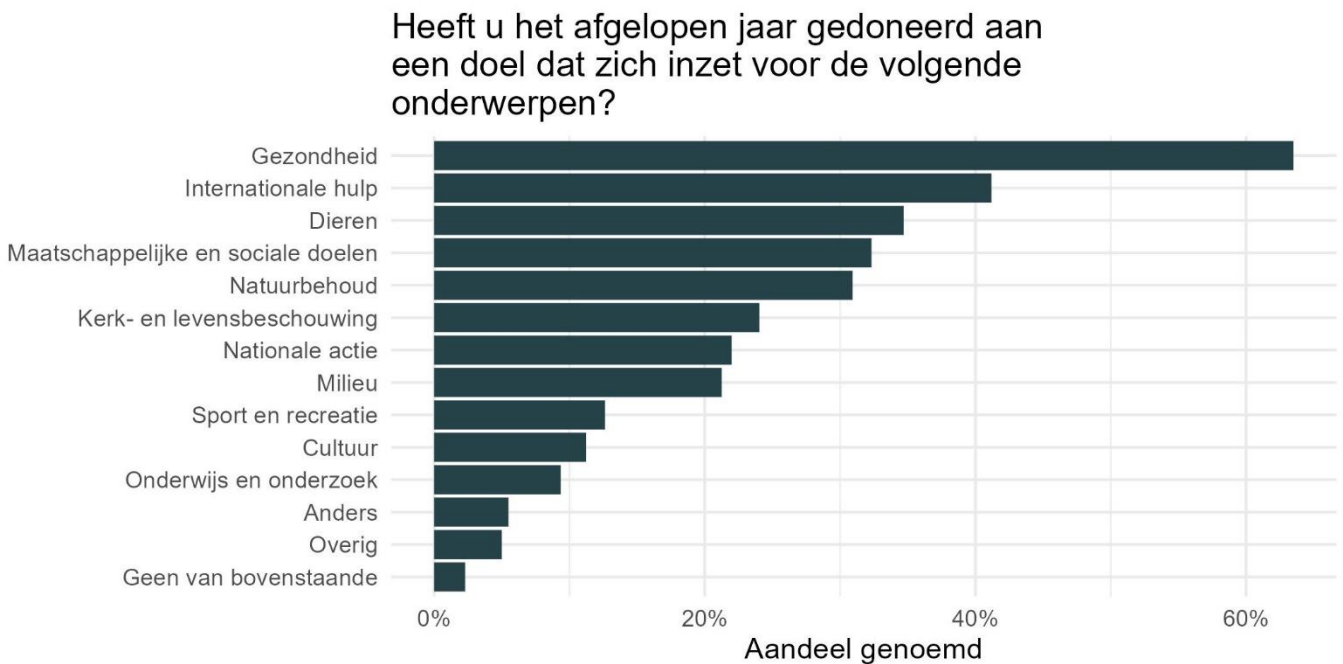
Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

Figuur C.7 Bijdrage aan goed doel op andere wijze, te weinig inkomen en weinig vertrouwen zijn belangrijke redenen om niet te geven



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 887, steekproef = respondenten die niet schenken. Meerdere antwoorden mogelijk

Figuur C.8 Respondenten schenken voornamelijk aan ANBI's gericht op gezondheid, internationale hulp en dieren



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1.219, steekproef = respondenten die schenken. Meerdere antwoorden mogelijk

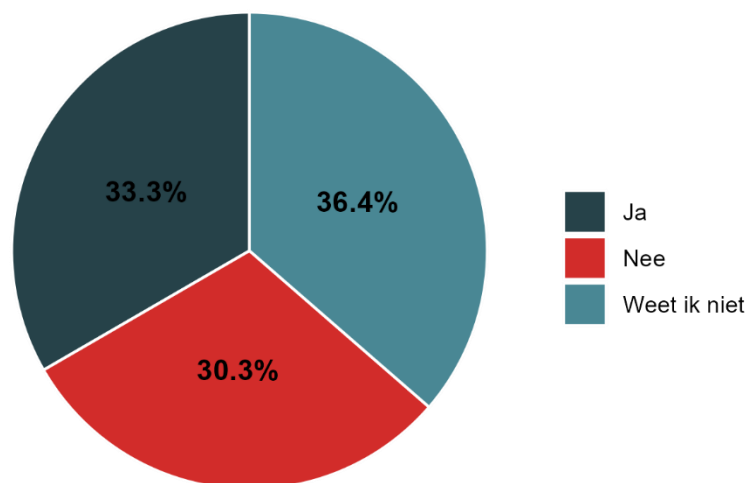
Tabel C.1 Totale gift per categorie

Categorie	Enmalige gift	Vaste gift	Periodieke gift	Totale gift
Milieu	€ 158.283	€ 9.184	€ 17.145	€ 184.612
Natuurbehoud	€ 137.486	€ 5.452	€ 19.971	€ 162.909
Gezondheid	€ 129.184	€ 21.922	€ 11.325	€ 162.431
Kerk en levensbeschouwing	€ 34.789	€ 74.972	€ 27.747	€ 137.508
Dieren	€ 31.043	€ 8.412	€ 45.748	€ 85.203
Internationale hulp	€ 37.495	€ 22.406	€ 8.901	€ 68.802
Nationale actie	€ 19.339	€ 4.088	€ 11.376	€ 34.803
Maatschappelijke en sociale doelen	€ 14.428	€ 15.534	€ 3.850	€ 33.812
Cultuur	€ 4.473	€ 6.386	€ 2.289	€ 13.148
Anders	€ 4.594	€ 2.413	€ 5.810	€ 12.817
Overig	€ 4.266	€ 1.464	€ 1.735	€ 7.465
Onderwijs en onderzoek	€ 3.002	€ 2.847	€ 1.543	€ 7.392
Sport en recreatie	€ 3.462	€ 1.673	€ 1.590	€ 6.725
Geen van bovenstaande	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1.219, steekproef = respondenten die schenken. Meerdere antwoorden mogelijk

Figuur C.9 Merendeel respondenten niet bekend of onzeker over belastingvoordeel van schenken

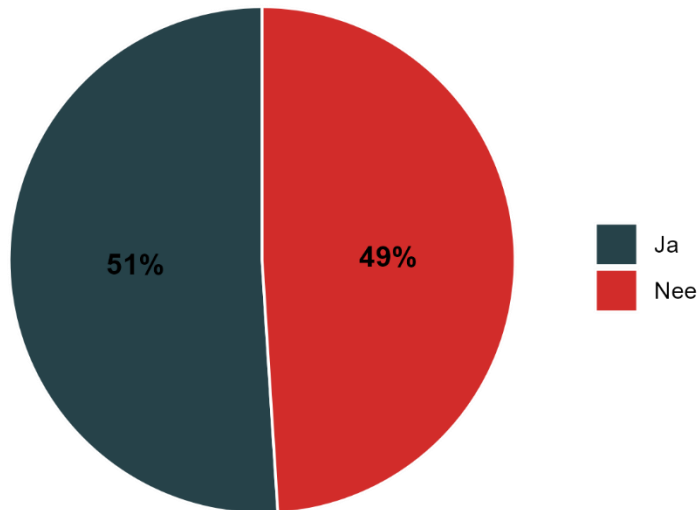
Denkt u dat geld aan een ANBI of goed doel schenken een belastingvoordeel oplevert?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

Figuur C.10 Ongeveer helft van de respondenten kent giftenaftrek

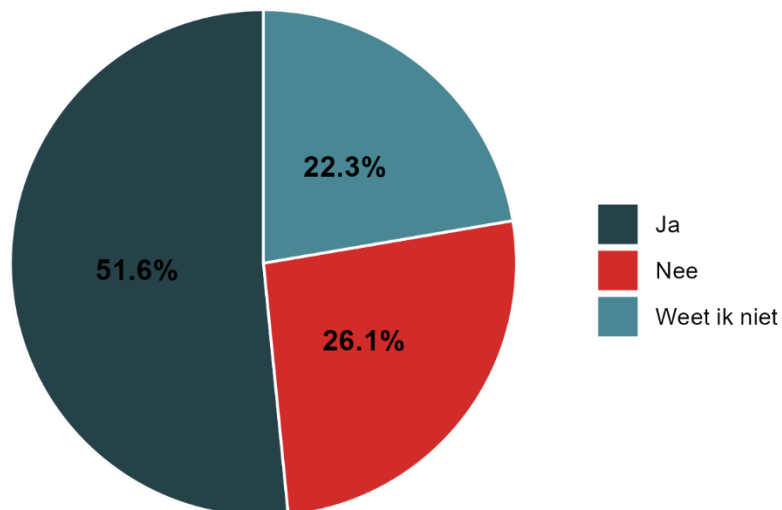
Was u voor deze vragenlijst bekend met de giftenaftrek?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten.

Figuur C.11 Helft van respondenten herinnert zich dat er bij belastingaangifte naar giften is gevraagd

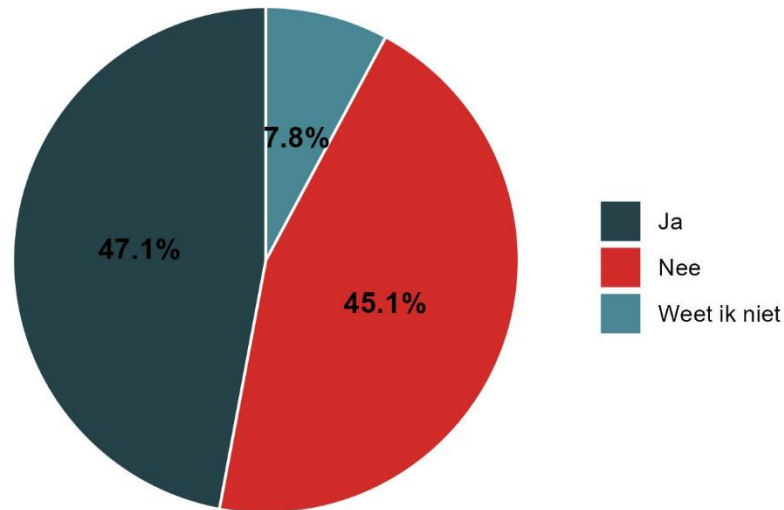
Is bij uw vorige belastingaangifte naar uw giften gevraagd?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 2.106, steekproef = alle respondenten

Figuur C.12 Helft van gevers aan cultuur maakt gebruik van culturele multiplier

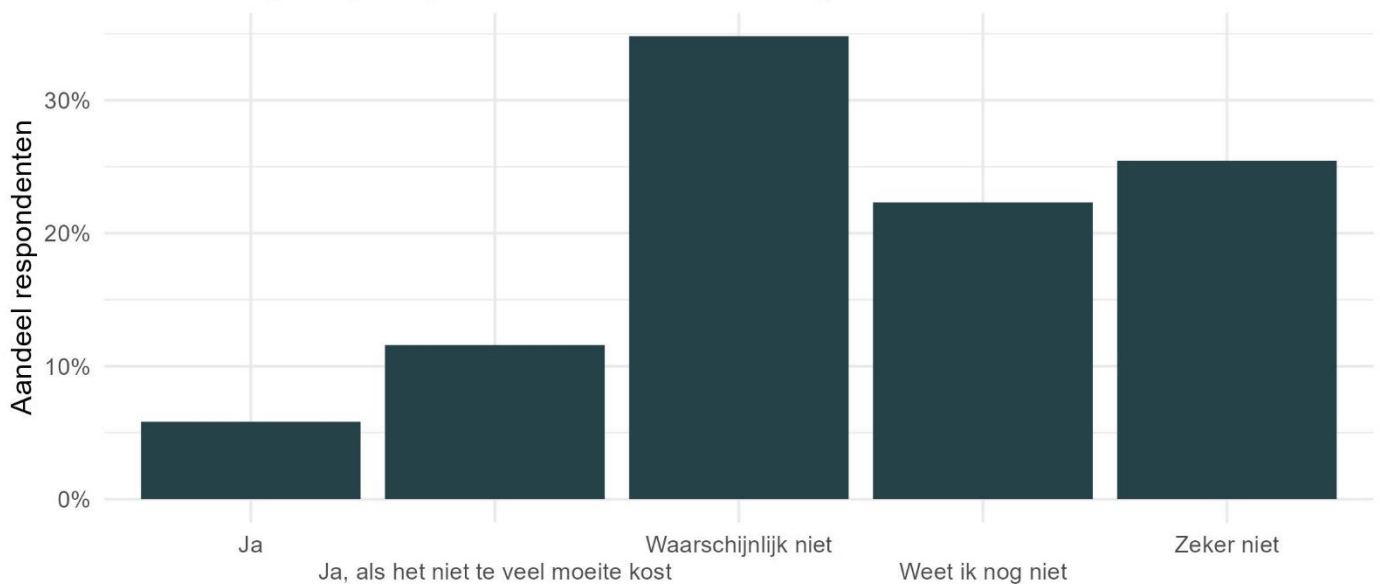
Maakt u gebruik van de culturele multiplier?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 51, steekproef = respondenten die geven aan culturele instellingen

Figuur C.13 Meerderheid gaat volgend jaar (waarschijnlijk) niet gebruikmaken van giftenaftrek

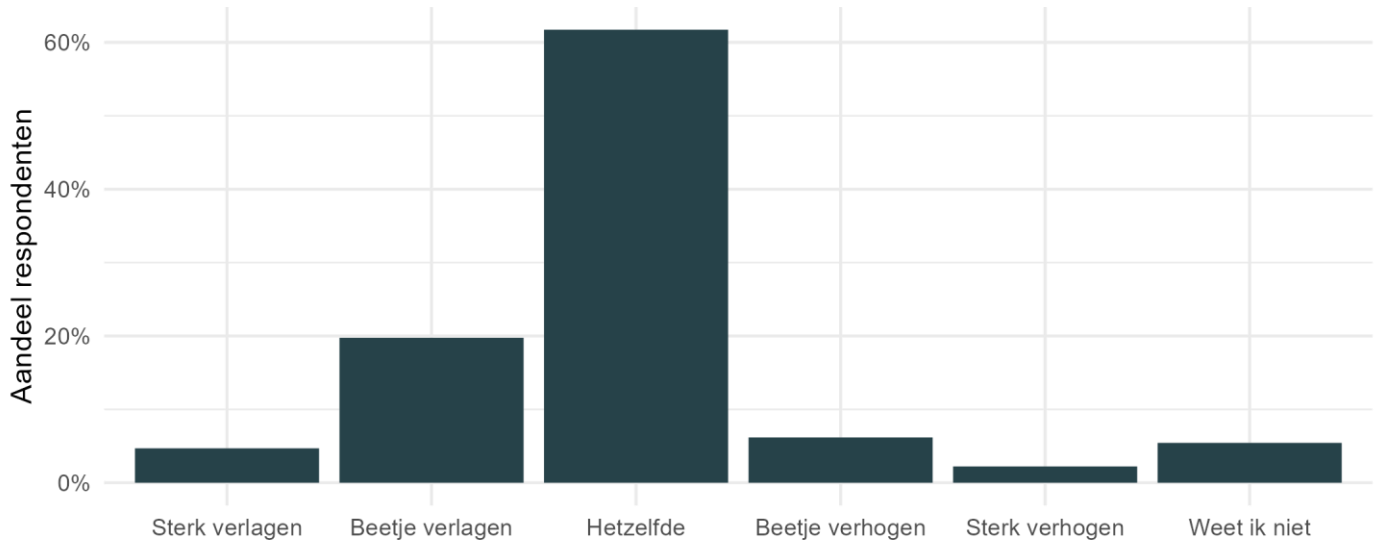
Gaat u volgend jaar gebruik maken van deze giftenaftrek?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 1.701, steekproef = respondenten geen gebruik maken van giftenaftrek

Figuur C.14 Een kwart van respondenten zou giften verlagen bij afschaffing giftenaftrek

Wat gebeurt er met uw giften aan goede doelen geven als u daar geen belastingvoordeel voor zou krijgen?



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). N = 400, steekproef = respondenten die gebruik maken van de giftenaftrek

Bijlage C.2 Experiment

Box C.1 Finding Letters on Page taken in experiment

<p>jfsjqrchonzwezademicjfvviewprocyxshasjfc ivedincjfasedattentionjfcentlyindeedxzejfvie wprocyxisanimportantjfsjqrchtopickvcause gaininginsightsaboutxzyxtjfnngxzsandxzewjq knysyxofxzeprocyxscanhelpuschangexzepr ocyxsinainsightsaboutxzyxtjfnngxzsandxze kvneficialwayjfsjqrchaboutxjqdvtantagyxofdo ublelivjqlargeeffectonhowmuchprogjfsngrowx zeconomistsmakexzeyalsoaffectxzeproductivit yofalloxzersocialandnaturalscientistsonecould xzusarguezatzzeyajfanevenmojfimportantjfsj rchtopioneofxzimportantaspectsofxzejfvviewpr ocyxsisxzedelayinxzedisseminationofnewjfsjqr chwhichcankvmjqsujfdbyxzetimeittakyanartic lefroneofxzimportantaspectsofxzejfvviewldfjad mfirstsubmissiontokvingpublishedijffertoxzistim jqsxzepublicationdelayxzistimecankvdividedtofo urstagyxjffjectionanjfvisiontimexzetimekvtweenx zyxubmissionofamanuscripttoxzeffirstjournala nditssubmissiontoxzejournalxzateventuallypu blishyixxzistimeincludyxboxxztimeinxzejf viewproceditorsspendfindingjffejfyxandleryr yxsofxzejournalsxzatjffjectitandxztimeittakym exzatxzeeditorsspendfindingjffejfyxandlaterjfw</p>	<p>Geef aan welke letter op de volgende positie staat. VOORBEELD: Regel 1, positie 3 = s</p> <p>Geef als antwoord de juiste letter. Schrijf een kleine letter, hoofdletters zijn niet toegestaan.</p> <p>U hoeft niet alle vragen te beantwoorden. U kunt ook verder gaan naar de volgende pagina zonder een antwoord in te vullen. U ontvangt alleen een token voor een goed antwoord.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Regel 1, positie 2 = (f) 2. Regel 5, positie 6 = (y) 3. Regel 11, positie 12 = (a) 4. Regel 16, positie 12 = (s) 5. Regel 21, positie 17 = (e)
---	---

<p>hingeditorialdecisionandxzetimeittakyyxxzejffejf yxtojtturnxeirjfpportsjfvisiontimexzetimekvtweenx zefirsteditorialdecisionandxzwezceptanceofxjzrti clexzistimerangyxfromzeroifxjzrticleiszwceptedi mmediatelywixzoutchangyxtoseveraljqrstinclu dyxxzetimeittakyyxzjquxzortoifvisexzemanuscri ptasicationsandxzzyeimplicationsajfjofgjfatimpo wellasxzetimeittakyyjffejfyxandjfvviewxzeoptimalp aymenttojffejfyxandsimilarissuyxcljqrlyhaspolicyi mplicationsandxzzyeimplicationsajfjofgjfatimpo rtancekvcausexzeyaffectedxzeproductivityofallzw ademixszecurjfniteditorofeconometricaglennell isonmakconsequencyxforhumanwelfajfinvoldfe yxasimilarpoinxzecityxlucaswhosaidofeconomicgr owxxzeconsequencyxforhumanwelfajfinvolvedin quyxtionslikexzyjqjfsimplystaggeringoncononyxta rtstoxzinkaboutxzemitishardtoxzinkaboutanyxzi ngelseellisonxzenaddsjournaljfvviewprocyxsyxhand editorstoevaluatexzejfsubmissionxzejfvisiontimem ayincludemojfxzanoneroundofjfvvisionseeellisonafo jfmpiricaljnditszwtualpublicationinprinpfviokgrt levidencjqboutxzenumkvrofjfvvisionsineconomicsjour nalsforxzcomingarticledelayxzetimekvtweenzwcepta nceofxjzrticljnditszwtualpublicationinprinpfviouss tudiyxaboutxzdelaycausedbyxzejfvviewprocyxsignoj fdxzejfjectionandjfvvisiontimjndlookedonxzelifecycl eofanarticlyxtartingatxzepointatwhichitissubmittedto xzejjournalxzateventuallypublishedityohetrivedixzi smaykvxzejfsultoflwkofdataevenwixzcooperation</p>	<p>Geef aan welke letter op de volgende positie staat. VOORBEELD: Regel 1, positie 3 = s</p> <p>Geef als antwoord de juiste letter. Schrijf een kleine letter, hoofdletters zijn niet toegestaan.</p> <p>U hoeft niet alle vragen te beantwoorden. U kunt ook verder gaan naar de volgende pagina zonder een antwoord in te vullen. U ontvangt alleen een token voor een goed antwoord.</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Regel 3, positie 21 = (m) 7. Regel 8, positie 23 = (i) 8. Regel 12, positie 25 = (m) 9. Regel 19, positie 29 = (f) 10. Regel 23, positie 31 = (l)
--	---

Bron: Azar (2019) met bewerking SEO Economisch Onderzoek (2024)

Tabel C.2 Stimulans heeft positief effect op kans om te doneren in experiment, subset van respondenten die minimaal 24 euro hebben verdiend in het experiment

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: dummy doneren (1 = ja, 0 = nee)							
Constante	0.600 *** (0.029)	0.566 *** (0.036)	0.465 *** (0.056)	0.370 *** (0.055)	0.377 *** (0.058)	0.376 *** (0.057)	0.369 *** (0.050)
Geen stimulans	Referentie						
Giftenaftrek 37%	0.112 ** (0.039)	0.112 ** (0.039)	0.108 ** (0.039)	0.095 * (0.038)	0.095 * (0.038)	0.090 * (0.037)	0.083 * (0.037)
Matching 25%	0.124 ** (0.041)	0.128 ** (0.041)	0.121 ** (0.041)	0.097 * (0.039)	0.099 * (0.039)	0.093 * (0.039)	0.088 * (0.038)
Giftenaftrek 20%	0.139 *** (0.039)	0.134 *** (0.039)	0.130 *** (0.039)	0.119 ** (0.038)	0.119 ** (0.038)	0.113 ** (0.037)	0.115 ** (0.037)

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: dummy doneren (1 = ja, 0 = nee)							
Inkomen minder dan € 20.000	-0,035	-0,022	-0,016	-0,016	-0,016	-0,021	
	(0.045)	(0.046)	(0.043)	(0.044)	(0.044)	(0.044)	
Inkomen € 20.000 - € 40.000				Referentie			
Inkomen € 40.000 - € 60.000	0.102 **	0.101 **	0.075 *	0.076 *	0.068 *		
	(0.036)	(0.035)	(0.034)	(0.035)	(0.034)		
Inkomen € 60.000 - € 80.000	0,077	0,079	0,064	0,062	0,052		
	(0.050)	(0.050)	(0.048)	(0.049)	(0.048)		
Inkomen € 80.000 - € 100.000	0,089	0,093	0,067	0,066	0,054		
	(0.059)	(0.059)	(0.057)	(0.058)	(0.056)		
Inkomen meer dan € 100.000	-0,027	-0,023	-0,048	-0,050	-0,039		
	(0.088)	(0.089)	(0.089)	(0.090)	(0.088)		
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen	0,037	0,030	0,052	0,052	0,042		
	(0.052)	(0.051)	(0.050)	(0.050)	(0.048)		
Leeftijd		0.002 *	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
		(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen			0.256 ***	0.255 ***	0.218 ***	0.238 ***	
			(0.029)	(0.029)	(0.030)	(0.030)	
Geslacht: Man				Referentie			
Geslacht: Vrouw				-0,006	-0,001		
				(0.028)	(0.027)		
Geslacht: Wil ik niet zeggen				-0.582 ***	-0.556 ***		
				(0.050)	(0.049)		
Dummy hoog altruïsme					0.164 ***	0.175 ***	
					(0.027)	(0.027)	
Dummy gebruikt in realiteit giftenaftrek							-0.118 **
							(0.038)

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: dummy doneren (1 = ja, 0 = nee)							
Dummy kent werking giftenaftrek in realiteit							0.095 ** (0.030)
Aantal observaties	1115	1115	1115	1115	1115	1115	1115
R ²	0,014	0,027	0,032	0,101	0,102	0,127	0,131

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Alleen observaties voor wereld 1

Tabel C.3 Giftenaftrek verhoogt procentuele donatie in experiment, subset van respondenten die minimaal 24 euro hebben verdiend in het experiment

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Constante	0.348 *** (0.022)	0.329 *** (0.027)	0.178 *** (0.042)	0.109 ** (0.041)	0.107 * (0.044)	0.105 * (0.042)	0.101 ** (0.036)
Geen stimulans				Referentie			
Giftenaftrek 37%	0.118 *** (0.032)	0.115 *** (0.032)	0.109 *** (0.031)	0.100 *** (0.030)	0.100 ** (0.030)	0.093 ** (0.029)	0.092 ** (0.030)
Matching 25%	0.086 ** (0.032)	0.091 ** (0.033)	0.081 * (0.033)	0,062 (0.032)	0.064 * (0.032)	0,056 (0.031)	0,051 (0.031)
Giftenaftrek 20%	0.094 ** (0.032)	0.091 ** (0.031)	0.085 ** (0.031)	0.076 * (0.030)	0.076 * (0.030)	0.068 * (0.029)	0.069 * (0.029)
Inkomen minder dan € 20.000		-0,051 (0.035)	-0,032 (0.035)	-0,028 (0.034)	-0,029 (0.034)	-0,036 (0.033)	
Inkomen € 20.000 - € 40.000				Referentie			
Inkomen € 40.000 - € 60.000		0.095 ** (0.031)	0.092 ** (0.030)	0.074 * (0.030)	0.076 * (0.030)	0.065 * (0.029)	
Inkomen € 60.000 - € 80.000		0,023 (0.042)	0,027 (0.042)	0,015 (0.041)	0,017 (0.042)	0,004 (0.039)	
Inkomen € 80.000 - € 100.000		0,084 (0.052)	0,090 (0.053)	0,071 (0.052)	0,072 (0.053)	0,057 (0.051)	

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Inkomen meer dan € 100.000	-0,017	-0,010	-0,029	-0,026	-0,026	-0,011	
	(0.073)	(0.074)	(0.073)	(0.073)	(0.073)	(0.070)	
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen	-0,020	-0,030	-0,014	-0,014	-0,014	-0,027	
	(0.041)	(0.041)	(0.039)	(0.039)	(0.039)	(0.038)	
Leeftijd		0.003 ***	0.002 ***	0.002 ***	0.002 ***	0.002 **	0.002 **
		(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen			0.188 ***	0.186 ***	0.138 ***	0.152 ***	
			(0.023)	(0.024)	(0.024)	(0.024)	
Geslacht: Man							Referentie
Geslacht: Vrouw					0,006	0,013	
					(0.023)	(0.023)	
Geslacht: Wil ik niet zeggen					-0.311 ***	-0.277 ***	
					(0.041)	(0.040)	
Dummy hoog altruïsme						0.214 ***	0.218 ***
						(0.025)	(0.025)
Dummy gebruikt in realiteit giftenaftrek							-0,051
							(0.032)
Dummy kent werking giftenaftrek in realiteit							0.073 **
							(0.024)
Aantal observaties	1115	1115	1115	1115	1115	1115	1115
R ²	0,014	0,031	0,047	0,101	0,101	0,162	0,160

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Alleen observaties voor wereld 1

Tabel C.4 Giftenaftrek verhoogt procentuele donatie in experiment, subset van respondenten die giftenaftrek gebruiken

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Constante	0.376 ***	0.296 ***	0,025	0,025	0,047	-0,004	0,066

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Geen stimulans	(0.047)	(0.060)	(0.086)	(0.086)	(0.091)	(0.088)	(0.074)
	Referentie						
Giftenaftrek 37%	0.171 *	0.188 **	0.162 *	0.162 *	0.166 *	0.160 *	0.146 *
	(0.069)	(0.071)	(0.070)	(0.070)	(0.070)	(0.068)	(0.067)
Matching 25%	0,127	0,131	0,121	0,121	0,119	0,121	0,124
	(0.067)	(0.067)	(0.067)	(0.067)	(0.067)	(0.065)	(0.065)
Giftenaftrek 20%	0.142 *	0.147 *	0.131 *	0.131 *	0.130 *	0.129 *	0.125 *
	(0.065)	(0.065)	(0.063)	(0.063)	(0.063)	(0.061)	(0.061)
Inkomen minder dan € 20.000		0,082	0,126	0,126	0,134	0,115	
		(0.088)	(0.082)	(0.082)	(0.083)	(0.086)	
Inkomen € 20.000 - € 40.000							
	Referentie						
Inkomen € 40.000 - € 60.000		0,088	0,102	0,102	0,093	0,060	
		(0.064)	(0.062)	(0.062)	(0.064)	(0.062)	
Inkomen € 60.000 - € 80.000		0,100	0,141	0,141	0,135	0,124	
		(0.078)	(0.079)	(0.079)	(0.080)	(0.076)	
Inkomen € 80.000 - € 100.000		0,066	0,089	0,089	0,078	0,074	
		(0.097)	(0.099)	(0.099)	(0.102)	(0.099)	
Inkomen meer dan € 100.000		0,091	0,132	0,132	0,116	0,084	
		(0.127)	(0.126)	(0.126)	(0.130)	(0.115)	
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen		0.198 *	0,167	0,167	0,171	0,176	
		(0.095)	(0.095)	(0.095)	(0.094)	(0.091)	
Leeftijd			0.005 ***	0.005 ***	0.005 ***	0.004 **	0.004 **
			(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen				0.188 ***	0.186 ***	0.138 ***	0.152 ***
				(0.023)	(0.024)	(0.024)	(0.024)
Geslacht: Man							
	Referentie						
Geslacht: Vrouw					-0,037	-0,027	

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Dummy hoog altruïsme					(0.053)	(0.052)	0.210 ***
						(0.047)	(0.046)
Aantal observaties	300	300	300	300	300	300	300
R ²	0,024	0,041	0,082	0,082	0,083	0,143	0,125

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Alleen observaties voor wereld 1

Tabel C.5 Robuustheidsanalyse: andere modelspecificatie

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Y-variabele: procentuele donatie				
Constante	0.075 *	0.081 **	0.071 *	0,042
	(0.030)	(0.030)	(0.032)	(0.038)
Geen stimulans				
Giftenaftrek 37%	0.096 ***	0.094 ***	0.110 ***	0.103 *
	(0.025)	(0.024)	(0.030)	(0.042)
Matching 25%	0,042	0,044	0,050	0.092 *
	(0.025)	(0.025)	(0.030)	(0.043)
Giftenaftrek 20%	0.063 **	0.052 *	0.056 *	0.090 *
	(0.023)	(0.023)	(0.028)	(0.041)
Leeftijd	0.002 ***	0.002 ***	0.002 ***	0.003 ***
	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen	0.176 ***	0.157 ***	0.176 ***	0.173 ***
	(0.019)	(0.019)	(0.019)	(0.020)
Dummy hoog altruïsme	0.216 ***		0.217 ***	0.215 ***
	(0.021)		(0.021)	(0.021)
Altruïsme (schaal 0-1000)		0.001 ***		
		(0.000)		
Dummy gebruikt giftenaftrek	-0.070 **	-0.084 **	-0.070 **	-0.076 **
	(0.027)	(0.027)	(0.027)	(0.027)
Dummy kent giftenaftrek	0.066 **	0.065 **	0.077 *	0.057 **

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Y-variabele: procentuele donatie				
	(0.021)	(0.020)	(0.038)	(0.021)
Giftenaftrek 37% x Dummy kent giftenaftrek			-0,042 (0.054)	
Matching 25% x Dummy kent giftenaftrek			-0,024 (0.056)	
Giftenaftrek 20% x Dummy kent giftenaftrek			0,019 (0.052)	
Inkomen minder dan € 20.000				0,028 (0.050)
Inkomen € 20.000 - € 40.000				
Inkomen € 40.000 - € 60.000				0,056 (0.044)
Inkomen € 60.000 - € 80.000				0,100 (0.072)
Inkomen € 80.000 - € 100.000				-0,052 (0.065)
Inkomen meer dan € 100.000				-0,005 (0.110)
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen				0,118 (0.063)
Giftenaftrek 37% x Inkomen minder dan € 20.000				-0,059 (0.079)
Matching 25% x Inkomen minder dan € 20.000				-0,002 (0.079)
Giftenaftrek 20% x Inkomen minder dan € 20.000				-0,085 (0.069)
				(0.063)
Giftenaftrek 37% x Inkomen € 40.000 - € 60.000				0,045 (0.063)

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Y-variabele: procentuele donatie				
Matching 25% x Inkomen € 40.000 - € 60.000				-0,105 (0.067)
Giftenaftrek 20% x Inkomen € 40.000 - € 60.000				-0,020 (0.063)
Giftenaftrek 37% x Inkomen € 60.000 - € 80.000				0,003 (0.103)
Matching 25% x Inkomen € 60.000 - € 80.000				-0,109 (0.096)
Giftenaftrek 20% x Inkomen € 60.000 - € 80.000				-0,165 (0.091)
Giftenaftrek 37% x Inkomen € 80.000 - € 100.000				0,183 (0.118)
Matching 25% x Inkomen € 80.000 - € 100.000				-0,038 (0.113)
Giftenaftrek 20% x Inkomen € 80.000 - € 100.000				0,209 * (0.095)
Giftenaftrek 37% x Inkomen meer dan € 100.000				0,089 (0.151)
Matching 25% x Inkomen meer dan € 100.000				-0,018 (0.180)
Giftenaftrek 20% x Inkomen meer dan € 100.000				0,241 (0.174)
Giftenaftrek 37% x Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen				-0,256 ** (0.088)
Matching 25% x Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen				-0,114 (0.091)

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Y-variabele: procentuele donatie				
Giftenaftrek 20% x Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen				-0,146 (0.087)
Aantal observaties	1735	1735	1735	1735
R ²	0,167	0,194	0,167	0,186

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Alleen observaties voor wereld 1

Tabel C.6 Robuustheidsanalyse: verschil in procentuele donatie in wereld 1 en wereld 2

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: verschil procentuele donatie (wereld zonder stimulans is referentie)							
Constante	0.042 *** (0.009)	0.048 *** (0.011)	0.053 ** (0.019)	0.051 ** (0.019)	0.049 * (0.020)	0.049 * (0.020)	0.045 ** (0.017)
Giftenaftrek 37%	Referentiegroep						
Matching 25%	-0.027 * (0.011)	-0.026 * (0.011)	-0.026 * (0.011)	-0.027 * (0.011)	-0.027 * (0.011)	-0.027 * (0.011)	-0.028 * (0.011)
Giftenaftrek 20%	-0.031 ** (0.011)	-0.029 * (0.011)	-0.029 * (0.011)	-0.029 * (0.011)	-0.029 * (0.011)	-0.029 ** (0.011)	-0.031 ** (0.011)
Inkomen minder dan € 20.000		-0,013 (0.015)	-0,014 (0.015)	-0,014 (0.015)	-0,014 (0.015)	-0,014 (0.015)	
Inkomen € 20.000 - € 40.000							Referentie
Inkomen € 40.000 - € 60.000		-0,006 (0.012)	-0,007 (0.012)	-0,007 (0.012)	-0,007 (0.012)	-0,006 (0.012)	
Inkomen € 60.000 - € 80.000		-0,005 (0.018)	-0,006 (0.018)	-0,006 (0.018)	-0,006 (0.018)	-0,005 (0.018)	
Inkomen € 80.000 - € 100.000		-0,015 (0.020)	-0,015 (0.020)	-0,016 (0.020)	-0,016 (0.020)	-0,015 (0.020)	
Inkomen meer dan € 100.000		0,022 (0.025)	0,021 (0.025)	0,020 (0.025)	0,021 (0.025)	0,021 (0.025)	

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: verschil procentuele donatie (wereld zonder stimulans is referentie)							
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen		-0,024 (0.017)	-0,024 (0.017)	-0,024 (0.017)	-0,024 (0.017)	-0,023 (0.017)	
Leeftijd			0,000 (0.000)	0,000 (0.000)	0,000 (0.000)	0,000 (0.000)	0,000 (0.000)
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen				0,008 (0.010)	0,008 (0.009)	0,010 (0.010)	0,007 (0.010)
Geslacht: Man						Referentie	
Geslacht: Vrouw					0,002 (0.009)	0,002 (0.009)	
Geslacht: Wil ik niet zeggen					-0,012 (0.014)	-0,013 (0.014)	
Dummy hoog altruïsme						-0,008 (0.011)	-0,011 (0.012)
Dummy gebruikt in realiteit giftenaftrek							0,021 (0.015)
Dummy kent werking giftenaftrek in realiteit							0,001 (0.010)
Aantal observaties	1735	1735	1735	1735	1735	1735	1735
R ²	0,005	0,008	0,008	0,008	0,008	0,009	0,008

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Uitkomstmaat is verschil in procentuele donatie per respondent, waarbij de wereld zonder stimulans de referentiegroep is

Tabel C.7 Robuustheidsanalyse: verschil in procentuele donatie in wereld 1 en wereld 2, alleen respondenten die in wereld 1 een stimulans hadden

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: verschil procentuele donatie (wereld zonder stimulans is referentie)							
Constante	0.018 * (0.009)	0.025 * (0.012)	0,030 (0.021)	0,031 (0.021)	0,036 (0.023)	0,036 (0.023)	0,025 (0.019)

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: verschil procentuele donatie (wereld zonder stimulans is referentie)							
Giftenaftrek 37%	Referentie						
Matching 25%	-0,012 (0.012)	-0,012 (0.012)	-0,012 (0.012)	-0,012 (0.012)	-0,012 (0.012)	-0,012 (0.012)	-0,012 (0.012)
Giftenaftrek 20%	-0,018 (0.012)	-0,018 (0.012)	-0,018 (0.012)	-0,018 (0.012)	-0,018 (0.012)	-0,018 (0.012)	-0,018 (0.012)
Inkomen minder dan € 20.000		-0,001 (0.016)	-0,002 (0.016)	-0,002 (0.016)	-0,001 (0.016)	-0,001 (0.016)	
Inkomen € 20.000 - € 40.000	Referentie						
Inkomen € 40.000 - € 60.000		-0,014 (0.012)	-0,014 (0.012)	-0,014 (0.012)	-0,015 (0.013)	-0,015 (0.013)	
Inkomen € 60.000 - € 80.000		-0,006 (0.019)	-0,007 (0.019)	-0,006 (0.019)	-0,008 (0.019)	-0,008 (0.019)	
Inkomen € 80.000 - € 100.000		-0,011 (0.022)	-0,011 (0.022)	-0,011 (0.022)	-0,012 (0.022)	-0,012 (0.022)	
Inkomen meer dan € 100.000		0,007 (0.015)	0,007 (0.015)	0,007 (0.015)	0,004 (0.016)	0,005 (0.016)	
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen		-0,028 (0.018)	-0,028 (0.018)	-0,028 (0.018)	-0,028 (0.018)	-0,027 (0.018)	
Leeftijd			0,000 (0.000)	0,000 (0.000)	0,000 (0.000)	0,000 (0.000)	0,000 (0.000)
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen				-0,004 (0.011)	-0,004 (0.011)	-0,003 (0.011)	-0,006 (0.011)
Geslacht: Man	Referentie						
Geslacht: Vrouw					-0,008 (0.010)	-0,008 (0.010)	
Geslacht: Wil ik niet zeggen					-0,007	-0,007	

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: verschil procentuele donatie (wereld zonder stimulans is referentie)							
Dummy hoog altruïsme					(0.015)	(0.015)	
Dummy gebruikt in realiteit giftenaftrek						-0,002 (0.012)	-0,005 (0.012)
Dummy kent werking giftenaftrek in realiteit							0,010 (0.015)
Aantal observaties	1284	1284	1284	1284	1284	1284	1284
R ²	0,002	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Uitkomstmaat is verschil in procentuele donatie per respondent, waarbij de wereld zonder stimulans de referentiegroep is

Tabel C.8 Robuustheidsanalyse: alleen observaties uit wereld 2

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Constante	0.438 *** (0.011)	0.409 *** (0.017)	0.200 *** (0.033)	0.123 *** (0.032)	0.101 ** (0.034)	0.096 ** (0.033)	0.125 *** (0.028)
Geen stimulans	Referentie						
Giftenaftrek 37%	0,000 (0.034)	0,002 (0.033)	0,009 (0.032)	0,030 (0.031)	0,030 (0.031)	0,036 (0.030)	0,034 (0.030)
Matching 25%	0,019 (0.036)	0,012 (0.036)	0,013 (0.035)	-0,001 (0.033)	0,000 (0.033)	-0,001 (0.032)	0,002 (0.032)
Giftenaftrek 20%	-0,021 (0.034)	-0,023 (0.035)	-0,027 (0.035)	-0,024 (0.033)	-0,023 (0.033)	-0,016 (0.032)	-0,012 (0.031)
Inkomen minder dan € 20.000		-0,048 (0.030)	-0,024 (0.029)	-0,023 (0.028)	-0,029 (0.028)	-0,032 (0.027)	
Inkomen € 20.000 - € 40.000	Referentie						
Inkomen € 40.000 - € 60.000		0.090 ***	0.091 ***	0.067 **	0.073 **	0.061 **	

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Y-variabele: procentuele donatie							
Inkomen € 60.000 - € 80.000	(0.025)	(0.025)	(0.024)	(0.024)	(0.023)		
	0,043	0,055	0,037	0,046	0,038		
Inkomen € 80.000 - € 100.000	(0.035)	(0.034)	(0.033)	(0.034)	(0.033)		
	0.092 *	0.099 *	0,070	0,079	0,067		
Inkomen meer dan € 100.000	(0.042)	(0.042)	(0.042)	(0.042)	(0.041)		
	0,103	0,117	0,088	0,102	0,093		
Inkomen Weet ik niet/wil ik niet zeggen	(0.063)	(0.063)	(0.062)	(0.063)	(0.060)		
	0,021	0,007	0,021	0,020	0,008		
Leeftijd	(0.035)	(0.035)	(0.033)	(0.033)	(0.032)		
		0.004 ***	0.003 ***	0.003 ***	0.003 ***	0.003 ***	0.003 ***
		(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)
Dummy geeft in realiteit aan goede doelen			0.225 ***	0.222 ***	0.175 ***	0.192 ***	
			(0.019)	(0.019)	(0.019)	(0.019)	(0.019)
Geslacht: Man					Referentie		
Geslacht: Vrouw					0,034	0.041 *	
					(0.019)	(0.018)	
Geslacht: Wil ik niet zeggen					-0.260 ***	-0.229 ***	
					(0.026)	(0.026)	
Dummy hoog altruïsme						0.210 ***	0.214 ***
						(0.020)	(0.020)
Dummy gebruikt in realiteit giftenaftrek							-0.069 **
							(0.026)
Dummy kent werking giftenaftrek in realiteit							0.054 **
							(0.020)
Aantal observaties	1735	1735	1735	1735	1735	1735	1735
R ²	0,000	0,016	0,044	0,118	0,120	0,172	0,169

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024). Standaardfouten zijn robuust voor heteroskedasticiteit. *** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05. Alleen observaties uit wereld 2

Onderstaande tabellen verduidelijken de berekening van de doelmatigheidsratio. Tabel C.9 bevat de coëfficiënten uit Tabel 3.9. Wij gebruiken deze coëfficiënten om de gemiddelde procentuele donatie per groep uit te rekenen. Daarmee berekenen wij in Tabel C.10 de gemiddelde gift per variant, het effect, de kosten en uiteindelijk de doelmatigheidsratio. Die tabel toont de berekening voor de groep met leeftijd 50 jaar en die in het echt ook aan goede doelen schenkt.

Tabel C.9 Coëfficiënten regressie omvang donatie voor doelmatigheidsanalyse

Variabelen	Coëfficiënt	Eenheid	Coëfficiënt x eenheid
Constante	0,075	1	0,075
Giftenaftrek 37%	0,096	1	0,096
Matching 25%	0,042	1	0,042
Giftenaftrek 20%	0,063	1	0,063
Leeftijd	0,002	50	0,1
Dummy schenkt	0,176	1	0,176

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024).

Tabel C.10 Voorbeeld doelmatigheidsratio groep leeftijd = 50 en dummy schenken = 1

	Procentuele gift	Bedrag	Gift	Effect	Kosten	Ratio
Geen stimulans	$0,075 + 0,1 + 0,176$	22,71	$0,351 \times 22,71$	$7,97 - 7,97$	0,00	
Giftenaftrek 37%	$0,075 + 0,1 + 0,176 + 0,096$	22,71	$0,447 \times 22,71$	$10,15 - 7,97$	$0,37 \times 10,15$	$2,18/3,76$
Matching 25%	$0,075 + 0,1 + 0,176 + 0,042$	22,71	$1,25 \times 0,393 \times 22,71$	$11,16 - 7,97$	$0,25 \times 0,393 \times 22,71$	$3,19/2,23$
Giftenaftrek 20%	$0,075 + 0,1 + 0,176 + 0,063$	22,71	$0,414 \times 22,71$	$9,40 - 7,97$	$0,20 \times 9,40$	$1,43/1,88$
Geen stimulans	0,351	22,71	7,97	0,00	0,00	
Giftenaftrek 37%	0,447	22,71	10,15	2,18	3,76	0,58
Matching 25%	0,393	22,71	11,16	3,19	2,23	1,43
Giftenaftrek 20%	0,414	22,71	9,40	1,43	1,88	0,76

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2024)

Bijlage D Verdieping: beleidsopties

Tabel D.1 geeft een overzicht van fiches en vermeldt het hoofddoel, een korte beschrijving hoe de optie de doeltreffendheid en/of doelmatigheid verbetert.

Tabel D.1 Overzicht van fiches

Fiche	Hoofddoel
1. Aftrektarief verlagen naar 20 procent	Verbeteren van de budgettaire doelmatigheid.
2. Periodieke en andere giften gelijk behandelen	Beter uitvoerbaar voor belastingplichtige en de overheid.
3. Omvormen naar geefsubsidie (budgetneutraal)	Beter uitvoerbaar voor belastingplichtige en de overheid; meer inkomsten voor ontvangers.
4. Kleine giftenregeling bij geefsubsidie	Gelijkere verdeling van het budget over belastingplichtigen.
5. Giftenaftrek afschaffen	Principieel (doel wordt niet omarmd) of ondoelmatigheid dat niet met een andere vormgeving gemitigeerd kan worden.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Beleidsoptie 1. Aftrektarief verlagen naar 20 procent	
Thema	Giftenaftrek
Doel	De uitvoering voor belastingplichtige en Belastingdienst verbeteren
Omschrijving van de maatregel	
Het aftrektarief in de inkomstenbelasting wordt in een periode van vijf jaar stapsgewijs afgebouwd naar 20 procent.	
Achtergrond / rationale	
<ul style="list-style-type: none"> • Een lager aftrektarief verhoogt de budgettaire doelmatigheid van de giftenaftrek. Per euro belastingkorting wordt er dus meer gegeven dan bij een aftrektarief van 37 procent. • Een lager aftrektarief heeft geen invloed op de geefkans. Het gebruik van de giftenaftrek blijft daarmee hetzelfde. • De hoeveelheid giften daalt doordat de stimulans om te geven minder sterk is. De elasticiteit met betrekking tot de geefkosten uit dit onderzoek is 0,19 procentpunt minder giften bij 1 procentpunt hogere kosten. Met de afbouw naar 20% aftrek nemen de geefkosten toe van 63% naar 80%, waarmee de grondslag daalt met 5% als gevolg van minder giften. 	
Effecten	
Geefgedrag	De prikkel om te geven is minder sterk waardoor er in totaal minder wordt gegeven.
Doenvermogen	Geen effect.
Uitvoerbaarheid	De maatregel betreft een structuurwijziging voor IV. Het aftrektarief wijkt in dat geval namelijk af van andere grondslagverminderende posten.
Begroting	De totale besparing is € 131 mln. Het directe budgettaire effect van de beperking van de aftrek is € 124 mln. De grondslag daalt door minder giften met 5%, wat een aanvullende € 7 mln. bespaart.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Beleidsoptie 2. Periodieke giften en andere giften gelijk behandelen	
Thema	Giftenaftrek

Beleids optie 2. Periodieke giften en andere giften gelijk behandelen

Doel De uitvoering voor belastingplichtige en Belastingdienst verbeteren

Omschrijving van de maatregel

Deze optie komt overeen met fiche H04 in Bouwstenen voor een beter belastingstelsel 2024, p. 312. Met het gelijktrekken van de drempels en plafonds bij periodieke giften en andere giften wordt het onderscheid tussen de typen giften weggenomen.

Achtergrond / rationale

- Verschillende drempels en plafonds maken de giftenaftrek lastiger voor de belastingplichtige.⁹² Dit leidt tot fouten in de aangifte, wat de uitvoerbaarheid voor de Belastingdienst verslechtert.
- Het gelijktrekken van de drempels en plafonds binnen de giftenaftrek leidt tot minder complexiteit. Tevens zijn er minder fraudemogelijkheden door een drempel en een plafond niet toe te passen terwijl dit wel hoort.
- Zo levert de maatregel een bijdrage aan de uitvoerbaarheid van de giftenaftrek.⁹³
- De giftenaftrek kent eenmalige giften en periodieke giften. Gewone giften aan ANBI's en steunstichtingen SBBI's zijn aftrekbaar boven een drempel van 1% van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek, met een minimum van € 60, en tot een plafond van 10% van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek.
- Periodieke giften zijn giften aan ANBI's en bepaalde verenigingen in de vorm van vaste en gelijkmatige periodieke uitkeringen die uiterlijk eindigen bij overlijden. Aanvullende voorwaarden zijn dat deze giften worden vastgelegd voor minstens vijf jaar en dat deze zijn vastgelegd in een notariële of onderhandse akte van schenking. Deze giften kennen geen drempel. Tot 2023 bestond er ook geen plafond. Vanaf 2023 zijn periodieke giften aftrekbaar tot € 250.000 per kalenderjaar per huishouden.
- Belastingplichtigen zijn niet goed op de hoogte van het onderscheid tussen periodieke giften en gewone giften waardoor giften in het verkeerde vakje in de aangifte worden ingevuld, hetgeen leidt tot een onjuiste aangifte. Door eenmalige en periodieke giften gelijk te behandelen (beide drempel en plafond) dienen alle soorten giften in hetzelfde vakje ingevuld te worden. Hiermee wordt een complexiteitsreductie in de giftenaftrek gerealiseerd, hetgeen leidt tot beter uitlegbare en naleefbare wetgeving.
- Alle soorten giften kennen dan een drempel van 1% van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek, met een minimum van € 60, en tot een plafond van 10% van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek. Desgewenst kunnen de drempel en het plafond verhoogd of verlaagd worden.
- Periodieke giften aan verenigingen zijn ook aftrekbaar. Eenmalige giften aan verenigingen zijn niet aftrekbaar. Door periodieke giften gelijk te behandelen met eenmalige giften, vervalt de aftrekmogelijkheid en zijn giften aan verenigingen dus niet meer aftrekbaar.

Effecten

Geefgedrag Het effect op geefgedrag is licht negatief.

Doenvermogen Door vereenvoudiging van de aangifte verbetert het doenvermogen van burgers.

Uitvoerbaarheid De maatregel is voor de Belastingdienst een structuuraanpassing voor de inkomstenbelasting en leidt tot een afname van complexiteit. Voor IV is het een middelgrote structuurwijziging. De eerstvolgende mogelijke inpasbaarheid in het portfolio is per 1 januari 2028. Door voorafgaande voorbereidende IV-werkzaamheden is invoering van de maatregel pas mogelijk per 2029.

Begroting De opbrengst is structureel € 50-80 mln.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

⁹² Kamerstukken II 2016/17, 34552, nr. 77.

⁹³ Vanuit de Kamer is er niet altijd oog voor de complexiteit van de uitvoering. Dat bleek bijvoorbeeld uit de wens om het onderscheid tussen ANBI's en SBBI's te laten vallen. Als gevolg van een dergelijke wijziging zou de Belastingdienst destijds naast de circa 50.000 ANBI's ook nog ongeveer 250.000 SBBI's moeten gaan controleren, hetgeen de beschikbare 'mankracht' te boven zou gaan (brief van de staatssecretaris van Financiën met schriftelijke antwoorden op mondeling gestelde vragen, 13 december 2011, AFP 2011/969).

Beleids optie 3: Omvormen van de giftenaftrek naar een geefsubsidie

Thema	Giftenaftrek
Doel	Het geefgedrag verhogen en de uitvoerbaarheid verbeteren

Omschrijving van de maatregel

- Vervangt de giftenaftrek in de inkomsten- en vennootschapsbelasting door een directe tegemoetkoming, een geefsubsidie.
- Begunstigde instellingen zijn conform de huidige regeling een ANBI of steunstichting SBBI. Verenigingen maken hier geen onderdeel van uit omdat deze alleen periodieke giften kunnen ontvangen en dit onderscheid verval. Indien verenigingen onderdeel uitmaken van de regeling ontstaat het risico dat contributie ten dele wordt vervangen door giften.
- De geefsubsidie is 25 procent per gegeven euro.
- Het onderscheid tussen periodieke en andere giften verval. De controle van de ANBI-status en steunstichting SBBI-status gebeurt door de Belastingdienst; een andere organisatie voert de geefsubsidie uit.

Achtergrond / rationale

- De prikkel om te geven is minder sterk. De inkomsten van instellingen gaan echter wel verder omhoog. De stimulans komt namelijk direct ten gunste van de ontvanger in plaats van de gever. Dit verbetert eveneens de budgettaire doelmatigheid van de regeling.
- Verbeter het doenvermogen en de uitvoerbaarheid (zie hieronder).
- Een geefsubsidie bewerkstelligt dat het voordeel direct ten goede komt aan hiervoor kwalificerende instellingen en niet aan een beperkte groep belastingplichtigen (m.n. - (zeer) hoog vermogenden/hoge inkomens). Dit neemt het degressieve effect (i.e. een verlaging van het inkomen van (zeer) hoog vermogenden / hoge inkomens / hoogopgeleiden, soms zelfs tot nul) en het scheve gebruik (i.e. 90% van de Nederlanders die aan goede doelen schenken komt niet in aanmerking voor giftenaftrek) van de huidige giftenregeling weg.
- In het VK heeft de wetgever onderkend dat een directe tegemoetkoming tot niet beoogde situaties kan leiden. Om die reden zijn flankerende maatregelen getroffen. De tegemoetkoming is bijvoorbeeld beperkt tot giften in geld. Dit voorkomt discussie over te hoge waarderingen van giften in natura (e.g. (het bloot-eigendom van)⁹⁴ schilderijen, auto's of niet-beursgenoteerde aandelen), terwijl het ook de inzichtelijkheid tussen de geclaimde tegemoetkoming en de gever vereenvoudigt. Daarnaast zijn er beperkingen gesteld aan bijvoorbeeld een tegenprestatie voor een gift.

Effecten

Geefgedrag	Het stimuleert geven minder sterk dan een giftenaftrek van 37 procent. De regeling is immers minder genereus.
Doenvermogen	Een optie is dat de gever op het moment van geven elektronisch een verklaring invult. Dit document bevat de NAW-gegevens van de gever, de hoogte van de gift, de begunstigde instelling en de verklaring dat het giftenplafond per gever hiermee niet overschreden wordt. Het direct kunnen invullen van de verklaring, in plaats van later een belastingaangifte invullen, maakt de regeling gemakkelijker voor de gever. Ook is het inkomen niet meer van belang voor een drempel of een plafond. Tot slot is de verklaring van belang voor de begunstigde instelling om de geefsubsidie te ontvangen. Er is daarmee een aanvullende partij gebaat bij een correct ingevulde verklaring, wat naar verwachting leidt tot invulhulp voor de gever.
Uitvoerbaarheid	De geefsubsidie wordt uitgevoerd door een subsidieverstrekker. De insteek is dat de uitvoering geautomatiseerd is. De rapportageverplichtingen hangen af van de omvang van giften die de instelling ontvangt. Grote ontvangers dienen een gewaarmerkte verklaring van een accountant in. Middelgrote ontvangers hebben een lichtere verplichting, waar nader onderzoek voor nodig is. Kleine ontvangers hebben een zeer lichte verplichting, die niet goed controleerbaar is. De uitvoerbaarheid verbetert doordat het aantal te controleren indieners sterk afneemt. Het verlicht de benodigde werkzaamheden bij de Belastingdienst. Dit heeft als voordeel dat de handhavingcapaciteit beter kan worden benut.
Begroting	Budgetneutraal.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

⁹⁴ Zie ook Licht uit, spot aan: de vermogensverdeling, IBO Vermogensverdeling, p. 77.

Beleids optie 4. Kleine giftenregeling bij geefsubsidie

Thema	Giftenaftrek
Doel	Gelijkere verdeling van budget over belastingplichtigen

Omschrijving van de maatregel

Deze additionele regeling voorziet in een directe tegemoetkoming aan ANBI's voor kleine giften in contanten of door middel van contactloos betalen tot een maximumbedrag van bijvoorbeeld € 5.000, € 7.000 of € 9.000 per instelling.

Achtergrond / rationale

- Er zijn veel giften die net onder de drempel vallen. Dit wijst erop dat de drempel knellend is en de regeling daarmee beperkt toegankelijk is.
- De toegankelijkheid kan worden bevorderd met de introductie van een met de Britse 'small donations Gift aid' vergelijkbare tegemoetkoming.
- Onder een dergelijke regeling kan een instelling een bepaald percentage (in het VK: 25%) aan geefsubsidie claimen voor elke euro die ze aan kleine giften door middel van contactloos betalen ontvangen. Het maximale bedrag voor een dergelijke tegemoetkoming voor kleine giften kan worden beperkt tot bijvoorbeeld € 5.000, € 7.000 of € 9.000 per instelling dan wel verbonden instellingen.
- In het VK heeft de wetgever onderkend dat het ontbreken van schriftelijk bewijs de directe tegemoetkoming voor kleine donaties gevoelig maakt voor fraude. Om die reden heeft men aldaar flankerende maatregelen getroffen. Het gaat daarbij niet alleen om administratie- en informatieverplichtingen, het verplicht storten van de opgehaalde contanten bij een bank of om de (mede)aansprakelijkheid van bestuurders bij te veel of onterecht geclaimde tegemoetkomingen. Er worden ook aanvullende eisen gesteld aan de gerechtigdheid tot de tegemoetkoming voor kleine donaties. Om het risico op fraude te verminderen kunnen nieuwe instellingen bijvoorbeeld geen tegemoetkoming claimen gedurende de eerste drie jaar na hun oprichting (of statusverkrijging). Daarnaast komen bestaande en nieuwe instellingen niet in aanmerking voor een tegemoetkoming, indien zij in de voorafgaande drie jaar in gebreke zijn geweest ter zake van de reguliere Gift aid verplichtingen.⁹⁵

Effecten

Geefgedrag	Stimuleert het geven van kleine bedragen door dit mogelijk te maken met beperkte verplichtingen.
Doenvermogen	De aanvulling vraagt niet aan doenvermogen van de gever.
Uitvoerbaarheid	De uitvoerbaarheid neemt af ten opzichte van beleids optie 2. Er is meer controle nodig voor kleine giften.
Begroting	Afhankelijk van eventuele andere aanpassingen aan de huidige giftenregeling in de inkomsten- en vennootschapsbelasting kan deze optie budgettair neutraal, positief of negatief worden vormgegeven.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

⁹⁵ Vergelijk impact assessment 2011

Beleids optie 5. Afschaffen giftenaftrek

Thema	Giftenaftrek
Doel	Principieel (doel wordt niet omarmd) of ondoelmatigheid die niet met een andere vormgeving gemitigeerd kan worden.

Omschrijving van de maatregel

Het schrappen van de huidige giftenaftrek in de inkomsten- en vennootschapsbelasting. Dit heeft geen invloed op de vrijstelling in de schenk- en erfbelasting.

Achtergrond / rationale

- Uit de beleidsgeschiedenis blijkt dat enkele partijen hebben gepleit voor een afschaffing van de giftenaftrek op principiële gronden. Ze delen het doel van de giftenaftrek niet.
- Een andere reden is dat niet alle ondoelmatigheden weggenomen kunnen worden met een andere vormgeving van de regeling. Aspecten zoals afbakeningsvraagstukken of beperkte controleerbaarheid zijn inherent aan de regeling.
- De afschaffing van de giftenaftrek in de inkomsten- en vennootschapsbelasting draagt bij aan het verkleinen van de inkomens- en vermogensongelijkheid in Nederland. Tegelijkertijd kan, afhankelijk van de wensen van de (mede)wetgever, het budget bijvoorbeeld worden toegevoegd aan andere vormen van financiële overheidssteun voor de onderhavige instellingen, zoals bestaande landelijke of regionale subsidies.

Effecten

Geefgedrag	Heeft een negatief effect op geefgedrag. Uit het experiment volgt een 8,8 procent lagere gift bij afschaffing van de giftenaftrek.
Doenvermogen	Het wegnemen van de regeling vraagt minder van het doenvermogen.
Uitvoerbaarheid	De maatregel betreft een structuurwijziging voor IV.
Begroting	De afschaffing levert € 458 mln. op jaarbasis op, waarvan € 447 mln. in de inkomstenbelasting en € 11 mln. in de vennootschapsbelasting.

Bron: SEO Economisch Onderzoek



“De wetenschap dat het goed is.”

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

SEO-rapport 2024-25

ISBN 978-90-5220-385-0

Informatie & Disclaimer

SEO Economisch Onderzoek heeft op de verkregen informatie en data geen onderzoek uitgevoerd dat het karakter draagt van een accountantscontrole of due diligence. SEO is niet verantwoordelijk voor fouten of omissies in de verkregen informatie en data.

Copyright © 2024 SEO Amsterdam.

Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen, onderzoeken en collegesyllabi, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld. Gegevens uit dit rapport mogen niet voor commerciële doeleinden gebruikt worden zonder voorafgaande toestemming van de auteur(s). Toestemming kan worden verkregen via secretariaat@seo.nl.

Roetersstraat 29
1018 WB, Amsterdam

+31 20 399 1255
secretariaat@seo.nl
www.seo.nl