



Evaluatie giftenaftrek

In opdracht van:

Ministerie van Financiën

Project:

2016.083

Publicatienummer:

2016.083-1634

Datum:

Utrecht, 19 december 2016

Auteurs:

ir. ing. Reg Brennenraedts MBA

ir. Arthur Vankan

ir. Jasper Veldman

Yordi Rienstra MSc

dr. Frank Bongers

Maartje Gielen MSc (APE)

Leonie Gercama MSc (APE)



De onderzoekers danken de begeleidingscommissie voor haar inzet, discussies, commentaren en andere bijdragen tijdens de totstandkoming van dit rapport. De samenstelling van deze commissie is te vinden op de laatste pagina van dit rapport

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting	7
1 Introductie.....	9
1.1 Achtergrond en doelstelling van de evaluatie	10
1.2 De giftenaftrek.....	10
1.3 Onderzoeksvragen.....	12
1.4 Definities, afkortingen en woordkeuzes	12
1.5 Aanpak van de evaluatie	14
1.6 Leeswijzer	15
2 Doelgroepbereik.....	17
2.1 Inleiding.....	18
2.2 Het gebruik van de giftenaftrek door burgers	18
2.3 Het gebruik van de giftenaftrek door bedrijven.....	30
2.4 Het gebruik van periodieke en eenmalige giftenaftrek	35
2.5 Het gebruik van de culturele giftenaftrek.....	41
2.6 Het gebruik van steunstichtingen SBBI.....	47
3 Doeltreffendheid	49
3.1 Inleiding.....	50
3.2 Doeltreffendheid van giftenaftrek voor giften van burgers.....	51
3.3 Doeltreffendheid van giftenaftrek voor giften van bedrijven	54
3.4 Doeltreffendheid van periodieke en eenmalige giftenaftrek	55
3.5 Doeltreffendheid van de culturele multiplier	56
3.6 Doeltreffendheid verruiming giftenaftrek voor bedrijven	60
3.7 Doeltreffendheid van de afschaffing verplichting tot notariële akte.....	61
3.8 Doeltreffendheid van de steunstichting SBBI.....	62
4 Doelmatigheid	65
4.1 Inleiding.....	66
4.2 Budgettaire doelmatigheid van de giftenaftrek	66
4.3 Indirecte opbrengsten van de giftenaftrek	68
4.4 Indirecte kosten van de giftenaftrek	69
4.5 Doelmatigheid onderdelen van en aanpassingen in de giftenaftrek.....	72
5 Overwegingen voor de toekomst.....	77
5.1 Inleiding.....	77
5.2 Mogelijke aanpassingen van de giftenaftrek	78
5.3 Mogelijke alternatieven voor de giftenaftrek.....	80
5.4 Impact van beleidswijzigingen.....	83
Bibliografie	85
Bijlage 1. Doelgroep giftenaftrek	87
Bijlage 2. Overzicht interviewrespondenten	89
Bijlage 3. Methodologische verantwoording survey	91
Bijlage 4. Methodologische verantwoording onderzoek ANBI's	93
Bijlage 5. Methodologische verantwoording econometrie (APE).....	97
Bijlage 6. Begeleidingscommissie	143

Managementsamenvatting

De giftenaftrek is een fiscale regeling die giften door particulieren en bedrijven aan goede doelen fiscaal aantrekkelijker maakt. Op verzoek van het ministerie van Financiën heeft Dialogic de giftenaftrek geëvalueerd. In dit rapport presenteren we de uitkomsten hiervan. We gaan in op doelgroepbereik, doeltreffendheid, doelmatigheid en overwegingen voor de toekomst.

Doelgroepbereik

Burgers geven per jaar circa €2 miljard direct aan goede doelen en circa €700 miljoen indirect via loterijen en nalatenschappen. Bedrijven geven circa €1,3 miljard per jaar. Ondanks het feit dat circa 80% van de burgers aan goede doelen geeft, gebruikt circa 9% van de burgers de giftenaftrek. Ongeveer 70% van de bedrijven geeft aan goede doelen, maar slechts 0,5% gebruikt de giftenaftrek.

De totale giftenaftrek bedroeg in de periode 2008-2014 jaarlijks gemiddeld €845 miljoen. Bedrijven namen circa €20 miljoen per jaar voor hun rekening, burgers de rest. Het jaarlijks budgettaire beslag van de giftenaftrek bedroeg circa €330 miljoen bij burgers in de inkomstenbelasting (IB) en circa €5 miljoen bij bedrijven in de vennootschapsbelasting (Vpb). Burgers die de giftenaftrek gebruiken hebben gemiddeld een hogere leeftijd, een hoger inkomen en een hoger opleidingsniveau. Bij bedrijven zijn grote bedrijven oververtegenwoordigd.

In de periode 2008-2014 was circa 35% van de giftenaftrek aan periodieke giften toe te schrijven. Het *aantal* eenmalige giften door burgers aan cultuur is in de periode 2012-2014 (licht) gedaald van 104.000 naar 87.000. Het aantal periodieke giften door burgers aan cultuur is toegenomen van 15.000 naar 19.000. De opgevoerde giften aan cultuur zijn gedaald van €215 miljoen in 2012 naar €202 miljoen in 2014. Er zijn slechts acht steunstichtingen SBBI in de periode 2012-2016.

Doeltreffendheid

De giftenaftrek verhoogt de totale omvang van giften van belastingplichtigen binnen de inkomstenbelasting. Circa 40% van de IB-plichtige gebruikers van de giftenaftrek zegt daadwerkelijk meer te geven door deze regeling. De giftenaftrek heeft vooral een impact op burgers die structureel geven. Er is geen bewijs dat de giftenaftrek leidt tot een hoger totaal aan giften van bedrijven die Vpb-plichtig zijn. Daarmee is de giftenaftrek voor bedrijven waarschijnlijk niet doeltreffend.

Voor de verschillende onderdelen van de giftenaftrek geldt het volgende:

- Het is lastig om te bepalen of het onderscheid tussen de periodieke en eenmalige giftenaftrek ertoe leidt dat er meer wordt geschonken.
- De aanpassing van de giftenaftrek in de Vpb heeft zeer waarschijnlijk niet geleid tot een structurele verandering van het gebruik hiervan.
- De afschaffing van de notariële akte heeft ertoe geleid dat er meer gebruik gemaakt wordt van de periodieke schenking en dat het totale bedrag dat via periodieke schenkingen gegeven wordt, gestegen is.
- Steunstichtingen SBBI zijn zeer waarschijnlijk niet doeltreffend.
- De culturele multiplier heeft er wel toe geleid dat er meer geschonken wordt aan de culturele sector. Het heeft geen effect gehad op bedrijven, maar wel op burgers. Het effect is vooral aanwezig bij kleinere schenkingen. De culturele multiplier heeft eraan bijgedragen dat deze sector meer ondernemend is geworden.

Doelmatigheid

De giftenaftrek is budgettair niet doelmatig: het budgettaire beslag van de giftenaftrek ligt een ordegrrootte twee tot drie hoger dan de mate waarin de giftenaftrek de giften verhoogt. Echter, de giftenaftrek kent een aantal indirecte opbrengsten waarvan de waarde lastig te kwantificeren is: (1) Het stimuleert maatschappelijke betrokkenheid van gevers, (2) het is een allocatiemechanisme voor publieke gelden, (3) het kan de ontwikkeling van een terugtrekkende overheid ondersteunen en (4) het kan het initiatief van ontvangers vergroten.

Voor de verschillende onderdelen van de giftenaftrek geldt het volgende:

- We kunnen niet bepalen of het onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften doelmatig is omdat we niet zeker zijn of het onderscheid überhaupt doeltreffend is.
- De afschaffing van de notariële akte is doelmatig.
- De culturele multiplier is voor zowel burgers als bedrijven niet doelmatig. Daarbij is de multiplier minder doelmatig dan de giftenaftrek in generieke zin.
- De verruiming voor bedrijven is niet doeltreffend gebleken en is hiermee ook niet doelmatig. Steunstichtingen SBBI zijn geen doelmatige instrumenten.

De (1) uitvoeringskosten en de (2) administratieve lasten voor burgers, bedrijven en ANBI's als gevolg van de giftenaftrek zijn waarschijnlijk relatief beperkt. Er zijn sterke aanwijzingen dat een deel van de giftenaftrek niet correct opgevoerd en toegekend is. Ten eerste is er €140 miljoen aan steunstichtingen SBBI opgevoerd terwijl er slechts acht (zeer kleine) steunstichtingen waren. Ten tweede zagen we een spectaculaire daling van het aantal opgevoerde periodieke schenkingen in 2012; het jaar waarin in de IB-aangifte specifiek werd gevraagd naar notariële vastlegging.

Overwegingen voor de toekomst

Er zijn verschillende suggesties om de giftenaftrek te verbeteren. Deze liggen vooral op het gebied van inhoudelijke aanpassingen, uitvoering en communicatie. Over het algemeen zijn de betrokkenen (ANBI's, gevers, experts) positief over de giftenaftrek ten opzichte van een alternatief instrumentarium. Grofweg zijn er drie alternatieven voor de giftenaftrek:

- Vervanging van de giftenaftrek door directe subsidie. De directe subsidie is waarschijnlijk doelmatiger dan de giftenaftrek, maar het heeft grote nadelen omdat het (1) de band tussen instellingen en gevers erodeert, (2) de blik van instellingen op de overheid gericht zal worden en (3) de allocatie van publieke schenkingen politiseert.
- Vervanging van de giftenaftrek door matching. Matching is mogelijk doelmatiger dan de giftenaftrek, maar heeft zich nog niet in de praktijk bewezen.
- Afschaffing van de giftenaftrek. Afschaffing van de giftenaftrek is niet doeltreffend aangezien de giften zullen dalen.

Het is lastig te voorspellen in welke mate een beleidswijziging in dit dossier zal leiden tot ander geefgedrag. Gedrag van burgers met betrekking tot geven wordt ten opzichte van andere economische beslissingen relatief sterk gevoed door emotie. Eventuele beleidswijzigingen in de giftenaftrek kunnen ook impact hebben op het bredere filantropie-ecosysteem. (On)zekerheid over het voortbestaan van (elementen van) de regeling heeft een impact op de sector. Beleidscontinuïteit en -consistentie op lange termijn van de regeling heeft een grote waarde.

1 Introductie

De giftenaftrek is een fiscale regeling die giften door particulieren en bedrijven aan ANBI's fiscaal aantrekkelijker maakt. Op verzoek van het ministerie van Financiën heeft Dialogic de giftenaftrek geëvalueerd. In dit rapport presenteren we de uitkomsten hiervan. De volgende vragen worden in dit onderzoek beantwoord.

1. Doelgroepbereik: Welk (aan)deel van de giften wordt opgevoerd in de giftenaftrek? Wie voeren deze giften op?
2. Doeltreffendheid: In welke mate verhoogt de giftenaftrek de totale hoogte van giften door belastingplichtigen?
3. Doelmatigheid: Wat zijn de kosten en opbrengsten van de giftenaftrek?
4. Waarom is een financiële interventie noodzakelijk om het doel te realiseren?
5. Kan worden aangetoond waarom een fiscale subsidie de voorkeur verdient boven een directe subsidie?
6. Is het onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften doeltreffend en doelmatig?
7. Wat is het effect geweest van het afschaffen van de verplichting tot een notariële akte bij periodieke giften?
8. Hoe is het geefgedrag van particulieren en bedrijven aan culturele instellingen veranderd na de invoering van de multiplier? Is de multiplier een doeltreffend en doelmatig instrument?
9. Heeft de verruiming van de giftenaftrek in de vennootschapsbelasting effect gehad? Wat is het effect van een maximum van €100.000?
10. Wat verklaart het beperkte gebruik van steunstichtingen SBBI?

Het onderzoek is uitgevoerd door een combinatie van econometrische analyses van IB- en Vpb-aangiften, een survey onder burgers, interviews van experts, een literatuurstudie en een analyse van jaarverslagen van ANBI's.

1.1 Achtergrond en doelstelling van de evaluatie

De giftenaftrek is een fiscale regeling die giften door particulieren en bedrijven aan Algemeen Nut Beogende Instellingen (zogenaamde ANBI's) fiscaal aantrekkelijker maakt omdat de gift afgetrokken kan worden van de inkomsten- of vennootschapsbelasting. In Nederland worden belastinguitgaven in principe elke vijf jaar aan een evaluatie onderworpen. De vorige evaluatie van de giftenaftrek was in 2009.¹ Op verzoek van het ministerie van Financiën (Directie Algemene Fiscale Politiek) heeft Dialogic de giftenaftrek geëvalueerd. In dit rapport presenteren we de uitkomsten van de nieuwe evaluatie.

Het doel van de evaluatie van de giftenaftrek is afgeleid van de Regeling Periodieke Evaluaties (RPE) die aangeeft dat onderzoek dient te worden in hoeverre het beleid en de daarmee samenhangende uitgaven doeltreffend en doelmatig zijn. De doelstelling van deze evaluatie luidt dan ook het bepalen van de mate waarin het beleid ten aanzien van de giftenaftrek in het algemeen en de uitgaven voor de giftenaftrek in het bijzonder doeltreffend en doelmatig zijn geweest.

Het onderzoek in dit rapport heeft zich niet specifiek gericht op de uitvoeringsaspecten van de giftenaftrek en de regelgeving rondom ANBI's en SBBI's, hoewel deze onderwerpen wel zijdelings ter sprake komen. Hiertoe zijn aparte evaluaties verricht door de Belastingdienst en het ministerie van Financiën.²

1.2 De giftenaftrek

De giftenaftrek is een aftrekpost in de inkomensheffing/inkomstensbelasting of vennootschapsbelasting. Het is een begrotingspost die jaarlijks meer dan €300 miljoen bedraagt. De werking van de aftrek is op hoofdlijnen als volgt:

- De giften dienen te worden opgevoerd in de aangifte van de inkomsten- of vennootschapsbelasting.
- De giften kunnen in mindering worden gebracht op respectievelijk het inkomen of de winst.
- Voor particulieren zijn eenmalige giften aan ANBI's aftrekbaar met een drempel van 1% van hun drempelinkomen³ en een maximum van 10% van datzelfde inkomen.
- Voor periodieke giften gelden de minimum- en maximumbedragen niet. Van een periodieke gift is sprake bij giften aan een ANBI of vereniging voor een duur van minstens vijf jaar met een mate van onzekerheid⁴ en de gift moet zijn vastgelegd⁵.
- Voor bedrijven geldt er een maximum van oftewel 50% van hun winst, oftewel €100.000 (laagste van de twee telt als plafond). Er is geen drempel (meer).

Zie Bijlage 1 voor een illustratie van welke giften in aanmerking komen voor het gebruik van de giftenaftrek.

De giftenaftrek is in 1952 ingevoerd en een aantal keer veranderd. De onderstaande tijdslijn geeft een beeld van de wijzigingen die in onze ogen in deze context het meest relevant zijn.

¹ Ministerie van Financiën (2009), Evaluatie giftenaftrek 1996-2006, Den Haag.

² Zoals aangekondigd in de brief van de Staatssecretaris van Financiën aan de Tweede Kamer van 9 september 2016, TK 2015/16, 34 302, nr. 125.

³ Het drempelinkomen is het verzamelinkomen voor toepassing van de persoonsgebonden aftrek.

⁴ Bijvoorbeeld de giften moeten stoppen bij het overlijden van de gever in de periode van vijf jaar.

⁵ In een notariële of onderhandse akte.

Wij zijn ons ervan bewust dat niet alle details zijn opgenomen in deze afbeelding en toelichting.



Figuur 1. Tijdslijn van de meest relevante ontwikkelingen in de giftenaftrek

- **1952: Invoering giftenaftrek.** Het initiële doel van de giftenaftrek is om de financiële nood van kerkelijke, charitatieve, culturele, wetenschappelijke en algemeen nut beogende instellingen te verlichten middels het aftrekbaar maken van giften.⁶
- **1984: Invoering van de periodieke giftenaftrek.** Er komt een onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften.
- **2001: Herziening IB.** Er wordt scherper omschreven aan welke voorwaarden voldaan moet worden om giften van de inkomstenbelasting te mogen aftrekken. De drie belangrijkste zijn dat:
 - het moet gaan om overdrachten van belastingplichtigen aan door de Belastingdienst als zodanig erkende algemeen nut beogende instellingen;
 - indien de overdrachten een structureel karakter hebben, wat wil zeggen dat er gedurende vijf jaar een vast bedrag wordt gedoneerd, zij volledig aftrekbaar zijn; en
 - indien zij geen structureel karakter hebben zij een drempel moeten overschrijden van €60 of 1% van het drempelinkomen (hoogste van de twee).
- **2012: Invoering Geefwet.** Met als meest relevante aanpassingen:
 - Extra giftenaftrek aan culturele instellingen, de zogenaamde multiplier. Dit houdt in dat een gift van particulieren met 25% meer afgetrokken mag worden van hun inkomstenbelasting, en dat bedrijven een dergelijke gift met 50% meer mogen aftrekken van hun vennootschapsbelasting. De multiplier heeft voor particulieren een maximum van €1.250, voor ondernemingen is dat €2.500. De multiplier zou tot met 2016 gelden.
 - Verruiming giftenaftrek voor ondernemingen in de vennootschapsbelasting. Afschaffing van de drempel voor bedrijven en een ophoging van het maximum van 10% naar 50% van hun winst. Maximale gift wordt €100.000 per jaar.
 - Invoering giftenaftrek steunstichting SBBI.
- **2013: Goedkeuring en verlenging culturele multiplier.** In 2013 is de multiplier goedgekeurd door de Europese Commissie. Hierdoor is hij inwerking getreden met

⁶ Kamerstukken II, 1962/63, 5380, nr.19

terugwerkende kracht tot 1 januari 2012. In hetzelfde jaar maakten de staatssecretaris van Financiën en de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap bekend dat de multiplier met één jaar verlengd is, dus tot en met 2017.

- **2014: Afschaffing verplichting notariële akte.** In 2014 is de verplichting van een notariële akte bij een periodieke gift afgeschaft.

1.3 Onderzoeksvragen

Bij deze evaluatie hanteren we drie typen onderzoeksvragen, namelijk (1) primaire vragen over doelgroepenbereik, doeltreffendheid en doelmatigheid van de giftenaftrek, (2) beleidsopties en (3) vragen over wijzigingen in het instrument. Dit resulteert in de volgende set van onderzoeksvragen:

Primaire vragen

1. Doelgroepbereik: Welk (aan)deel van de giften wordt opgevoerd in de giftenaftrek? Wie voeren deze giften op?
2. Doeltreffendheid: In welke mate verhoogt de giftenaftrek de totale hoogte van giften door belastingplichtigen?
3. Doelmatigheid: Wat zijn de kosten en opbrengsten van de giftenaftrek?

Beleidsopties

4. Waarom is een financiële interventie noodzakelijk om het doel te realiseren?
5. Kan worden aangetoond waarom een fiscale subsidie de voorkeur verdient boven een directe subsidie?

Wijzigingen in instrument

6. Is het onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften doeltreffend en doelmatig?
7. Wat is het effect geweest van het afschaffen van de verplichting tot een notariële akte bij periodieke giften?
8. Hoe is het geefgedrag van particulieren en bedrijven aan culturele instellingen veranderd na de invoering van de multiplier? Is de multiplier een doeltreffend en doelmatig instrument?
9. Heeft de verruiming van de giftenaftrek in de vennootschapsbelasting effect gehad? Wat is het effect van een maximum van €100.000?
10. Wat verklaart het beperkte gebruik van steunstichtingen SBBI?

1.4 Definities, afkortingen en woordkeuzes

De giftenaftrek kan worden opgevoerd door (1) natuurlijke personen die in Nederland belastingplichtig voor de inkomstenbelasting zijn of waren en (2) rechtspersonen die in Nederland belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting zijn of waren. Alleen als er sprake is van respectievelijk een positief inkomen óf winst, kan er daadwerkelijk gebruik worden gemaakt van de giftenaftrek. De voorgaande definities zijn correct, maar het consequent toepassen hiervan vergroot de leesbaarheid van dit rapport niet. Om die reden noemen we in dit rapport de eerste groep veelal *burgers* en de tweede groep *bedrijven*.

Verder kiezen we er in dit rapport voor de volgende afkortingen te hanteren:

- ANBI: algemeen nut beogende instelling
- SBBI: sociaal belang behartigende instelling
- IB: inkomstenbelasting
- Vpb: vennootschapsbelasting

In dit dossier lopen verschillende concepten door elkaar die we graag willen benoemen voordat we ze hanteren. Ten eerste zijn er giften: de daadwerkelijke giften van bedrijven en burgers. Ten tweede zijn er de opgevoerde giften: hetgeen deze partijen daadwerkelijk opvoeren bij de aangifte IB of Vpb. Ten derde is er de aftrekbare gift: de opgevoerde gift waar de drempel vanaf gehaald is en die gemaximeerd is op het gegeven plafond. Op basis hiervan bepalen we de giftenaftrek.

- Als het belastbaar inkomen exclusief de aftrekbare gift hoger ligt dan de aftrekbare gift dan kan de aftrekbare gift volledig worden afgetrokken. De giftenaftrek is dan gelijk aan aftrekbare gift.
- Als het belastbaar inkomen exclusief de aftrekbare gift lager ligt dan de aftrekbare gift dan kan de aftrekbare gift niet volledig worden afgetrokken. De giftenaftrek is dan gelijk aan het belastbaar inkomen exclusief de aftrekbare gift. Het restant (de aftrekbare gift minus het belastbaar inkomen exclusief de aftrekbare gift) kan als persoonsgebonden aftrek worden meegenomen naar volgende jaren.
- Indien er sprake is van een multiplier wordt de originele aftrek verhoogd.

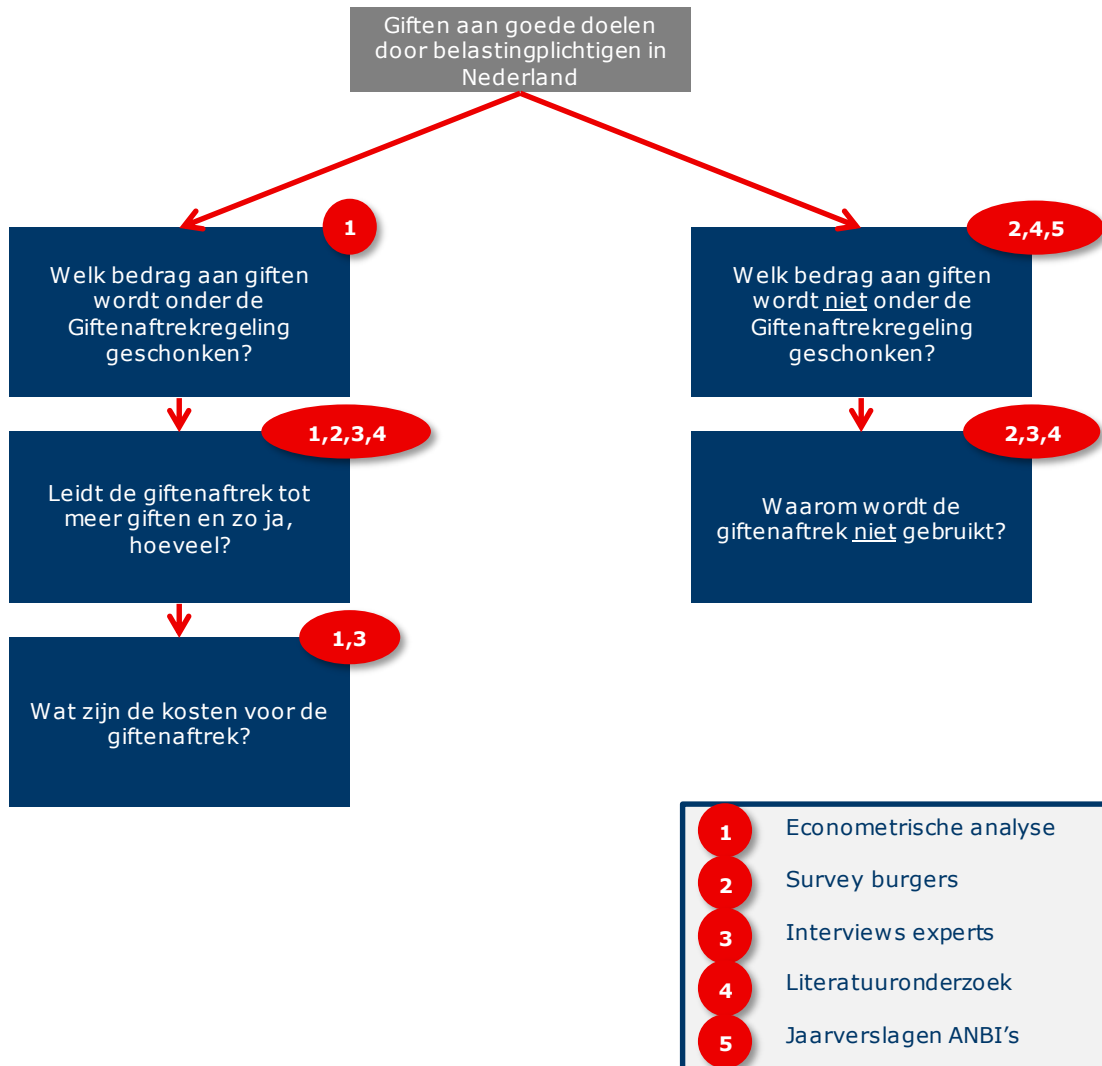
Het bovenstaande geldt voor burgers. Voor bedrijven gelden iets andere regels, maar zijn dezelfde concepten hanteerbaar. De onderstaande afbeelding geeft de concepten schematisch weer.



Figuur 2. Verschillende concepten van geven en de giftenaftrek voor burgers. Het overzicht voor bedrijven verschilt marginaal.

1.5 Aanpak van de evaluatie

Voor het beantwoorden van de onderzoeksvragen hebben wij een combinatie van onderzoeksmethoden ingezet. Op deze manier kunnen we vanuit verschillende perspectieven tegen het vraagstuk aankijken en verschillende soorten vragen beantwoorden. De onderstaande afbeelding toont de relatie tussen de onderzoeksvragen en de kernvragen. Onder de figuur lichten we de gehanteerde onderzoeksmethoden kort toe.



Figuur 3. De onderzoeksmethoden en hun toepasbaarheid.

Econometrische analyse

De econometrische analyses worden ingezet om de omvang van de totale schenkingen onder de giftenaftrek, de effectiviteit van de regeling en de kosten in kaart te brengen. Deze methode zit alleen aan de linkerkant van het bovenstaande schema; het heeft immers primair betrekking op belastingplichtigen die gebruik maken van de giftenaftrek. In deze econometrische analyses worden de (geanonimiseerde) gegevens van de inkomstenbelasting (IB) en de vennootschapsbelasting (Vpb) geanalyseerd. De analyses op de microdata zijn uitgevoerd bij het CBS en wij hebben alleen geanonimiseerde data gehanteerd. Deze stap hebben we uitgevoerd in samenwerking met onze partner APE. Meer toelichting op deze methodiek is te vinden in Bijlage 5.

Survey belastingplichtige burgers

Middels een enquête onder particulieren is ook de groep die geen gebruik maakt van de giftenaftrek geanalyseerd. De redenen waarom zij geen gebruik maken van de giftenaftrek is een essentieel element van onze evaluatie. Om die reden zit deze methode vooral aan de rechterkant van het schema in Figuur 3. Toch gebruiken wij deze methode ook om aan particulieren die gebruik maken van de giftenaftrek te vragen of deze regeling hun geefgedrag heeft beïnvloed.

Voor de survey maken we gebruik van een lopend onderzoek van Conclusr, een marktonderzoeksbureau dat op grote schaal personen, bedrijven en huishoudens enquêteert. Dit bureau heeft al jaren een onderzoek naar filantropie: de ChariCom Monitor. Een omvangrijk panel wordt doorlopend en roulerend bevroegd over het geefgedrag. Naast deze waardevolle (longitudinale) data laten we enkele specifieke vragen over de giftenaftrek *meelopen* in deze monitor. Zie Bijlage 3 voor een methodologische verantwoording over deze survey.

Interviews experts

In een interviewronde onder stakeholders en experts verzamelen we beelden en opvattingen over verschillende aspecten van de giftenaftrek, zoals in welke mate de giftenaftrek aansluiting vindt bij en gebruikt wordt door doelgroepen, welke kosten gemoeid zijn met de uitvoering van de giftenaftrek (bij gevers, instellingen en de overheid), de mate waarin de doelstellingen worden bereikt, wat het effect is geweest van enkele wijzigingen en welke alternatieve instrumenten beschikbaar zijn. In Bijlage 2 staat een overzicht van de gesprekspartners.

Literatuuronderzoek

Deze evaluatie maakt gebruik van de inzichten die in eerdere onderzoeken naar de giftenaftrek zijn verzameld. Literatuuronderzoek zal ons meer inzicht geven in het schenkgedrag van belastingplichtigen: Waarom schenken ze (niet)? Voor welke prikkels zijn ze (niet) gevoelig? Aan het einde van dit rapport staat een uitgebreide literatuurlijst.

Jaarverslagen ANBI's

De jaarverslagen van de ANBI's kunnen inzicht in de werking van de giftenaftrek bieden omdat deze de giftenaftrek volledig van de andere kant benaderen. We kijken niet meer naar de gevende partij, maar naar de ontvangende partij. Hierdoor kunnen we een beeld krijgen van de totale giften die zij ontvangen en het deel wat hiervan mogelijk onder de giftenaftrek zou kunnen vallen. Uit een eerste scan komt naar voren dat een (zeer) beperkt deel van hun inkomsten in de praktijk onder de giftenaftrek kan vallen.⁷ In Bijlage 4 staat een methodologische verantwoording voor de selectie en analyse van de jaarverslagen.

1.6 Leeswijzer

In het vervolg van dit rapport komen de volgende onderwerpen aan bod:

- Doelgroepbereik van de giftenaftrek (hoofdstuk 2).
- Doeltreffendheid van de aftrek (hoofdstuk 3).
- Doelmatigheid van de aftrek (hoofdstuk 4).
- Overwegingen voor de toekomst van de aftrek (hoofdstuk 5).

⁷ Denk bijvoorbeeld aan giften aan collectanten. Slechts zeer zelden wordt hier gebruikt gemaakt van een kwitantie.

2 Doelgroepbereik

Conclusie 1: Burgers geven direct circa €2 miljard per jaar aan goede doelen, daarnaast dragen zij indirect ook bij via loterijen (circa €0,5 miljard per jaar) en nalatenschappen (circa €0,25 miljard per jaar). Circa 80% van de burgers geeft en ongeveer 9% van de burgers gebruikt de giftenaftrek. De totale giftenaftrek door burgers bedroeg in de periode 2008-2014 jaarlijks gemiddeld €825 miljoen. Het budgettaire beslag bedroeg daarmee circa €330 miljoen bij burgers in de IB. Gemiddeld genomen hebben gebruikers een hogere leeftijd, hebben zij een hoger inkomen en hebben zij een hoger opleidingsniveau. 75% van de burgers kent de giftenaftrek, maar slechts een kleine groep kent de details van de regeling. Circa 20% van de gevers in Nederland komt in aanmerking voor de giftenaftrek. Binnen de groep die de regeling kent en ervoor in aanmerking komt gebruikt 70% hem ook daadwerkelijk.

Conclusie 2: De totale giftenaftrek door bedrijven bedraagt jaarlijks circa €20 miljoen, terwijl bedrijven circa €1,4 miljard aan goede doelen schonken. Het budgettaire beslag van de giftenaftrek bij bedrijven bedraagt circa €5 miljoen. Circa 0,5% van de Vpb-plichtigen gebruikt de giftenaftrek. Grotere bedrijven gebruiken relatief vaker de giftenaftrek.

Conclusie 3: In de periode 2008-2014 was circa 35% van de giftenaftrek aan periodieke giften toe te schrijven. De periodieke giften kenden een val in 2012, vermoedelijk vanwege de wijziging in het aangifteformulier. De periodieke giften kenden een stijging vanaf 2014, vermoedelijk door het afschaffen van de verplichte notariële akte. Gemiddeld geven de volgende groepen relatief vaak periodiek: jongeren, personen met een hoog inkomen en personen met een hoog opleidingsniveau.

Conclusie 4: Het totaal aantal gevers aan cultuur is van 112.000 in 2012 en 114.000 in 2013 gedaald naar 97.000 in 2014. Gemiddeld maakte circa 1,5% van de IB-plichtigen gebruik van de culturele multiplier. De opgevoerde giften aan cultuur zijn van €215 miljoen in 2012 en €222 miljoen in 2013 gedaald naar €202 miljoen in 2014. Het aantal periodieke giften aan cultuur is met circa 25% toegenomen tussen 2012 en 2014, terwijl het aantal eenmalige giften met 15% is gedaald. De culturele multiplier kent een omvang van circa €24,5 miljoen in 2012 en 2013 en een omvang van €17,3 miljoen in 2014. Dit komt overeen met een gemiddeld jaarlijks budgettair beslag van circa €9 miljoen. Gevers aan cultuur zijn gemiddeld van hogere leeftijd, hebben een hoger inkomen en hebben een hoger opleidingsniveau dan gevers aan andere doelen. Circa 0,1% van de bedrijven voert giften aan cultuur op. Het aantal bedrijven dat giften aan cultuur opvoert is wel toegenomen van 400 in 2012 tot 500 in 2014.

Conclusie 5: Er zijn slechts acht steunstichtingen SBBI in de periode 2012-2016. Er is in deze periode wel €140 miljoen giften aan steunstichtingen SBBI opgevoerd en de post is ruim 115.000 maal opgevoerd. Dit zou erop kunnen duiden dat niet alle IB-aangiften correct zijn ingevuld (bewust dan wel onbewust).

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk draait om het doelgroepbereik van de giftenaftrek. Met dit uitgangspunt is dit hoofdstuk relatief descriptief van aard. In dit hoofdstuk worden de volgende vragen beantwoord:

1. Welk (aan)deel van de giften wordt opgevoerd in de giftenaftrek?
2. Wie voeren deze giften op?
3. Wat is het gebruik van periodieke en eenmalige giften?
4. Wat is het gebruik van de culturele multiplier?
5. Wat is het gebruik van steunstichtingen SBBI?

Daarnaast zullen zijdelings de afschaffing van de verplichting van de notariële akte in 2014 en de 'verruiming' van de giftenaftrek voor bedrijven in 2012 aan bod komen.

2.2 Het gebruik van de giftenaftrek door burgers

In Nederland geven burgers en bedrijven per jaar circa €4 miljard aan goede doelen. Burgers geven direct circa €2 miljard per jaar aan goede doelen, daarnaast dragen zij indirect ook bij via loterijen (circa 0,5 miljard per jaar) en nalatenschappen (circa 0,25 miljard per jaar). Circa 80% van de burgers geeft en ongeveer 9% van de burgers gebruikt de giftenaftrek. De totale giftenaftrek bedroeg in de periode 2008-2014 jaarlijks €825 miljoen. Het budgettaire beslag bedroeg daarmee circa €330 miljoen. Gemiddeld genomen hebben gebruikers een hogere leeftijd, hebben zij een hoger inkomen en hebben zij een hoger opleidingsniveau. 75% van de burgers kent de giftenaftrek, maar slechts een kleine groep kent de details van de regeling. Circa 20% van de gevers in Nederland komt in aanmerking voor de giftenaftrek. Binnen de groep die de regeling kent en ervoor in aanmerking komt gebruikt 70% hem ook daadwerkelijk.

2.2.1 Geven aan goede doelen door burgers en de relatie met de giftenaftrek

In Nederland werd in 2013 bijna €4 miljard aan goede doelen gegeven (Bekkers, et al., 2015). Huishoudens geven circa €2 miljard per jaar, daarnaast dragen zij indirect ook bij via loterijen (circa 0,5 miljard per jaar) en nalatenschappen (circa 0,25 miljard per jaar) (Bekkers, et al., 2015). Een groot deel van de huishoudens geeft aan goede doelen. In 2011 betrof het 86% van de huishoudens en in 2013 zelfs 90% (Bekkers, et al., 2015). Uit onze survey komt naar voren dat circa 70% van de Nederlandse huishoudens in 2015 aan een goed doel heeft gegeven.^{8,9}

Het geven aan een goed doel betekent niet dat men ook gebruik maakt van de giftenaftrek. Uit de survey blijkt dat 'slechts' 8% van de burgers gebruik maakt van de giftenaftrek (12% van de gevers).¹⁰ Uit de IB-data komt een vergelijkbaar percentage van 9% naar boven. Er

⁸ We vroegen aan alle respondenten: Schonk u in 2015 aan goede doelen?

⁹ We denken dat het verschil tussen onze cijfers en de cijfers van Bekkers (2015) komt doordat bij de laatste een bredere vraagstelling werd gehanteerd. Er werd nadrukkelijk aangegeven dat: *Het gaat over giften aan goede doelen, maatschappelijke instellingen, verenigingen en stichtingen, maar ook over giften aan hulpacties en sponsoring.*

¹⁰ We vroegen aan de respondenten die een gift deden, de giftenaftrek kennen en mochten gebruiken: Met uw geefgedrag in 2015 mocht u uw giften fiscaal aftrekken. Heeft u uw giften ook daadwerkelijk opgevoerd als aftrekpost bij uw inkomstenbelasting?

zijn verschillende redenen aan te wijzen voor deze discrepantie tussen het aantal gevers en degenen met giftenaftrek. Ten eerste moet men de giftenaftrek *kennen* alvorens men hier gebruik van kunnen maken. Ten tweede moeten de giften *in aanmerking komen* voor de giftenaftrek; het moet gaan om giften aan ANBI's en kwalificerende verenigingen. Giften aan andere stichtingen of niet-kwalificerende verenigingen zijn niet aftrekbaar. Ook nalatenschappen zijn fiscaal gezien geen giften. Bedrijven gebruiken vaker sponsoring (kostenpost) dan giften. Indien de giften in termen van inhoudelijke aard wel in aanmerking komen, moeten ze ook nog voldoen aan specifieke voorwaarden van de giftenaftrek (bijvoorbeeld de drempel voor eenmalige giften). Ten derde moet men de giftenaftrek ook *willen* gebruiken. Zo hebben sommige burgers bijvoorbeeld (principiële) bezwaren tegen het gebruik van een dergelijk (fiscaal) instrument. Tot slot zijn er nog andere redenen voor niet-gebruik, zoals het vergeten van het invullen van de giften in de aangifte.

In Figuur 4 is deze relatie tussen 'geven' en 'het gebruik van de giftenaftrek' visueel weergegeven.¹¹ Hieruit blijkt dat:

- circa 64% van de burgers de giftenaftrek 'kent'. Dit percentage ligt hoger voor mensen die geven (74%) dan voor mensen die niet geven (42%).
- circa 13% van de gevers in aanmerking komt voor de giftenaftrek.
- circa 70% van de gevers die de giftenaftrek kent en in aanmerking hiervoor komt ook daadwerkelijk de giftenaftrek gebruikt.

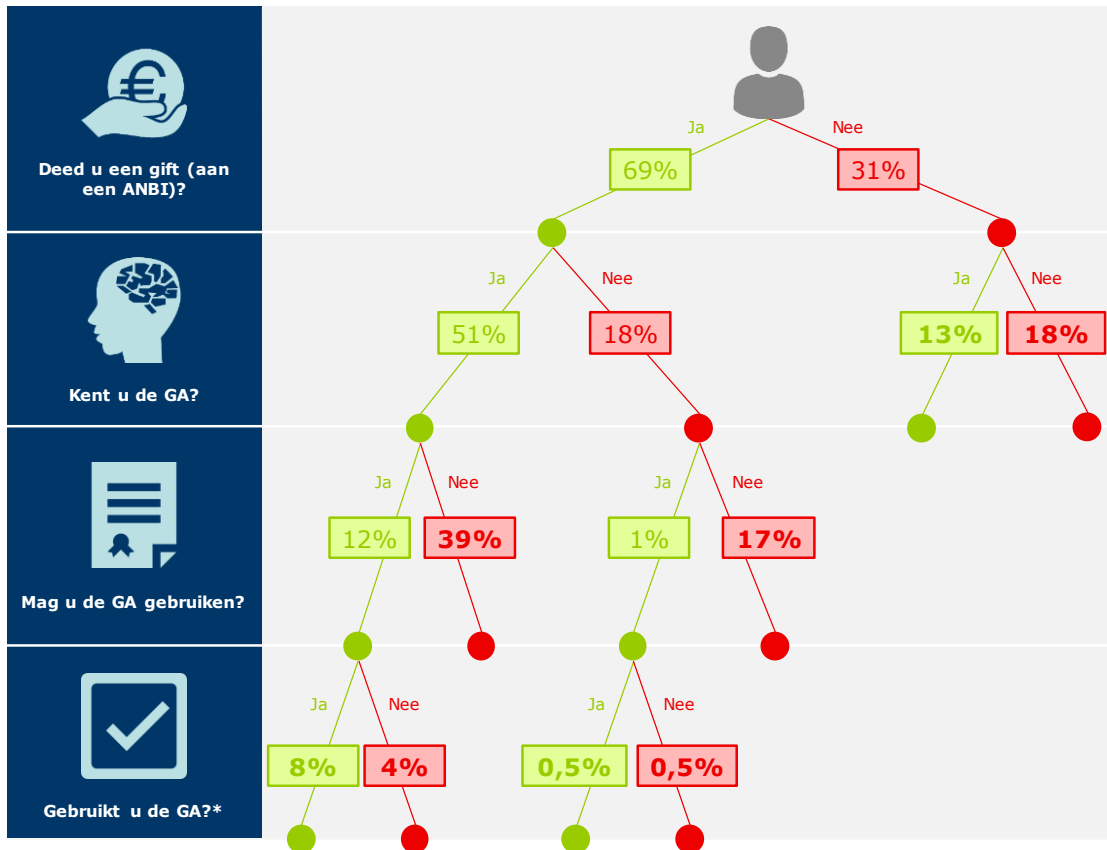
'Kennen' is een ambigu begrip; hoewel een substantiële groep weet heeft van het bestaan van de giftenaftrek, kent maar een enkeling (alle) specifieke eigenschappen en voorwaarden van de regeling. Ook onder grote gevers (bijv. vermogenden) lijkt maar een selecte groep de specifieke voorwaarden te kennen. Onder ontvangers zijn de voorwaarden ook maar beperkt bekend; zo onderkennen bijvoorbeeld culturele instellingen het belang van de looptijd van de periodieke giften niet (Van Vijfeijken, 2013). Uit interviews met betrokkenen in het veld komt naar voren dat het lange bestaan van de regeling een positief effect heeft op de bekendheid. Desalniettemin is de regeling nog lang niet altijd goed bekend. Een aantal redenen voor onbekendheid zijn uit de interviews naar voren gekomen, te weten:

- Men kijkt niet goed naar de IB-aangifte, bijvoorbeeld omdat de eigen situatie niet complex geacht wordt en men snel door de (deels) vooraf ingevulde aangifte gaat.
- De regeling is niet relevant genoeg voor de persoon in kwestie (bijvoorbeeld doordat de drempel niet gehaald wordt) om zich te verdiepen in verdere specifieke voorwaarden.
- de overheid communiceert er (te) weinig over en als erover gecommuniceerd wordt is de uitleg vaak (te) technisch. De website van de Belastingdienst wordt als voorbeeld genoemd.
- Ontvangers communiceren er (te) weinig over. Daarbij is 'passieve' communicatie (e.g. het benoemen van de regeling op de website) steeds gangbaarder, maar blijft 'actieve' communicatie nog veelal uit (e.g. het door instellingen actief benaderen van personen die in aanmerking zouden komen voor een periodiek giften).

Slechts 17% van de gevers komt in aanmerking voor de giftenaftrek. Hoewel een groot deel van de giften qua inhoudelijke aard niet in aanmerking komt, blijkt de '1%-drempel' de naam

¹¹ Percentages zijn gebaseerd op de survey

als drempel waar te maken en zelfs onder vermogenden. uit onderzoek onder vermogenden¹² blijkt dat circa 45% van de gevers de giftenaftrek niet gebruikt omdat zij niet boven de drempel komen (ABN AMRO MeesPierson, 2016).¹³



Figuur 4 Geven en het gebruik van de giftenaftrek. Bron: survey. (* aan mensen die de giftenaftrek niet kenden, maar wel in aanmerking kwamen, is gevraagd of zij de giftenaftrek zullen gebruiken nu ze deze wel kennen).

Kortom, een substantieel deel van de gevers maakt geen gebruik van de giftenaftrek, doordat zij de regeling niet kennen, niet mogen gebruiken en/of niet willen gebruiken.

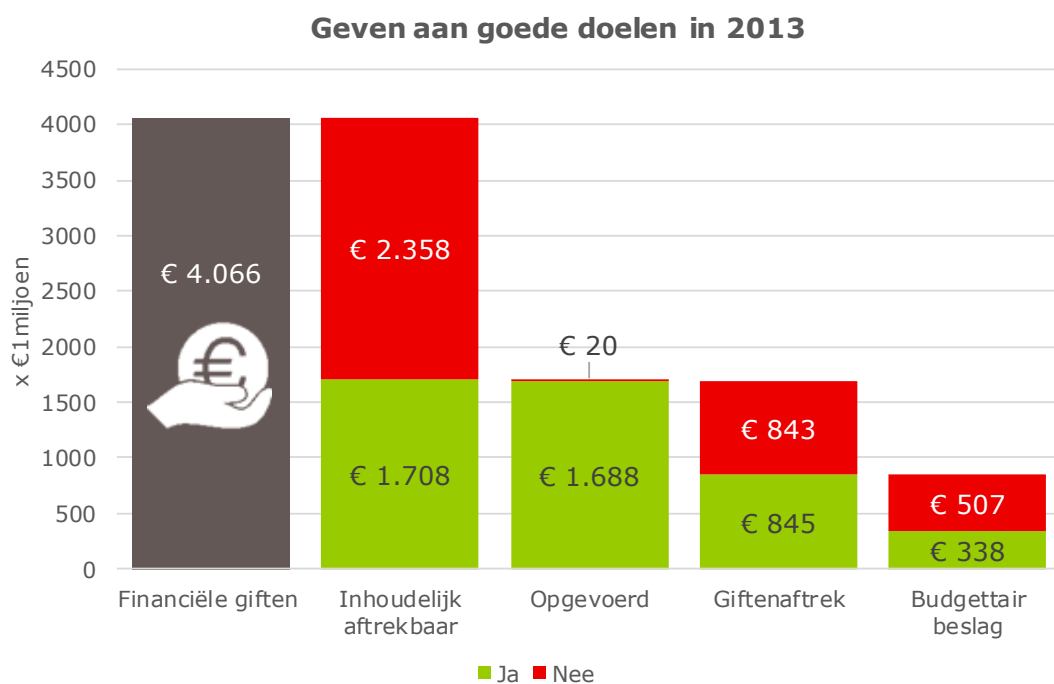
In de bovenstaande analyse is uitgegaan van de *gever*. Een soortgelijke analyse kan gemaakt worden voor de *giften*. Onderstaand figuur geeft aan hoe verschillende concepten aan elkaar gerelateerd zijn. Vanwege de vergelijkbaarheid gebruiken we cijfers uit 2013. We zien dat er circa 4 miljard financiële giften (geld en goederen) zijn (Bekkers, et al., 2015). Dit is inclusief schenkingen via loterijen en nalatenschappen, maar exclusief baten uit beleggingen van fondsen. Vrijwilligers geven daarnaast jaarlijks 1 miljard uur van hun *tijd* aan goede doelen (Bekkers, et al., 2015).

¹² Het gaat hier specifiek om persoon met een groot vermogen (en niet noodzakelijkerwijs een hoog inkomen).

¹³ Van de ondervraagde vermogenden geeft 7% aan de giftenaftrek niet te kennen, geeft 41% aan de giftenaftrek te gebruiken, geeft 41% aan de giftenaftrek niet te gebruiken omdat zij niet boven de drempel komen, en geeft 11% het niet te gebruiken omdat ze dit niet nodig vinden.

Op basis van ons onderzoek van jaarverslagen¹⁴ schatten we in dat circa 42% van de financiële giften (€1.708 miljard) gezien de aard in aanmerking kan komen voor giftenaftrek.¹⁵ Het restant bestaat uit nalatenschappen, loterijen, et cetera. Merk op dat Bekkers et al. (2015) aangeven dat ze de schenkingen van vermogende Nederlanders (grotendeels) missen in de data.¹⁶ Dit betekent dat de €4 miljard in de eerste kolom, en hiermee de €1,7 miljard in de tweede kolom, onderschattingen zijn van de daadwerkelijke cijfers.

Uit de cijfers van de IB komt naar voren dat €1.688 miljoen werd opgevoerd. Een deel van belastingplichtigen voert deze giften blijkbaar niet op omdat ze hier principieel geen behoefte aan hebben, de regeling niet kennen of toch niet (substantieel) boven de drempel uit weten te komen. Van dit bedrag wordt €845 miljoen daadwerkelijk giftenaftrek.¹⁷ Het deel dat wel opgevoerd is maar geen giftenaftrek wordt, valt bijvoorbeeld boven de plafonds of is het bedrag onder de drempelwaarde. Tot slot vertaalt het gemiddelde marginale tarief (40%) de giftenaftrek naar het daadwerkelijk budgettaire beslag.



Figuur 5. Verschillende niveaus van geven aan goede doelen. Bronnen (Bekkers, et al., 2015), analyses aangiften Dialogic/APE, analyses jaarverslagen ANBI's.

¹⁴ Zie Bijlage 4.

¹⁵ We kunnen dit ook benaderen door het onderzoek van (Bekkers, et al., 2015) te gebruiken. Zij komen op €1,94 miljard aan schenkingen van huishoudens. Echter, een deel hiervan komt niet in aanmerking voor de giftenaftrek, zoals het kopen van goederen. Later in dit document zullen we tevens zien dat bedrijven de Giftenaftrek nauwelijks gebruiken. Op basis van deze inzichten komen we dus ook op een bedrag dat richting de €1,7 miljard per jaar gaat.

¹⁶ Zie Geven in Nederland 2015, pagina 253

¹⁷ Merk op dat de culturele multiplier ook in deze cijfers verwerkt is. Dit is echter een klein deel van de totale giftenaftrek.

2.2.2 Het gebruik van de giftenaftrek door burgers

In de periode 2008-2014 werd er jaarlijks circa 1,7 miljard euro aan giften opgevoerd in de IB, waarbij 2014 een uitschieter is, zie Figuur 6.¹⁸



Figuur 6 Totaal bedrag aan opgevoerde giften. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

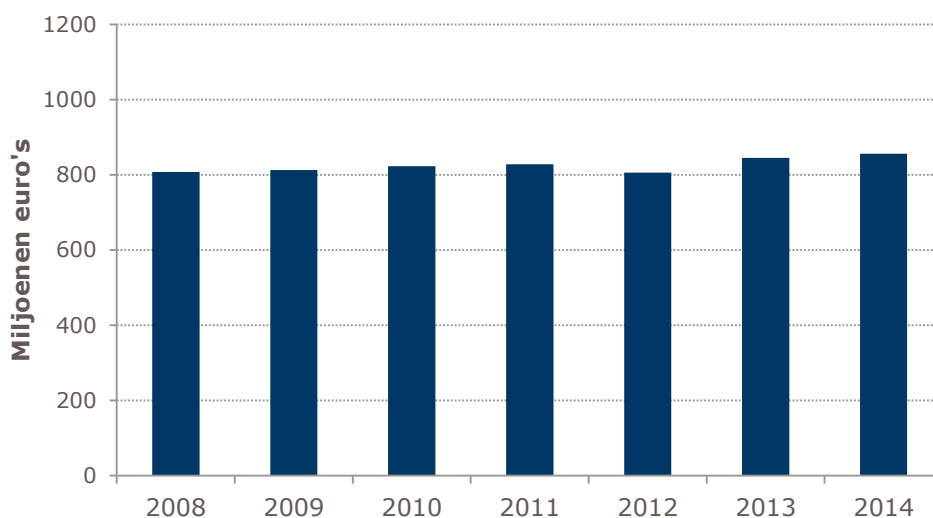
In de periode 1977-2006 is het volume van de giftenaftrek gestegen van 219 miljoen euro naar 698 miljoen euro.¹⁹ Op basis van de analyse op de inkomstenbelastingaangiften zien we dat dit volume verder is opgelopen naar 808 miljoen euro in 2008 en 856 miljoen euro in 2014 (zie Figuur 7).²⁰

¹⁸ Dit is gerelateerd aan een klein aantal extreem hoge opgevoerde giften. Wij kunnen niet controleren of deze opgevoerde giften ook daadwerkelijk giften representeren, of dat het mogelijk incorrect in de aangiften staat genoteerd. In het uiteindelijke bedrag aan giftenaftrek vallen de uitschieters grotendeels weg door het plafond of doordat het inkomen maar een beperkte aftrek toelaat (gift > inkomen).

¹⁹ Kamerstuk 32123-IXB nr. 2. Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Financiën (IXB) voor het jaar 2010 (2009).

²⁰ Deze giftenaftrekbedragen zijn inclusief de culturele multiplier: 24,5 miljoen in 2012, 24,5 miljoen in 2013 en 17,3 miljoen in 2014

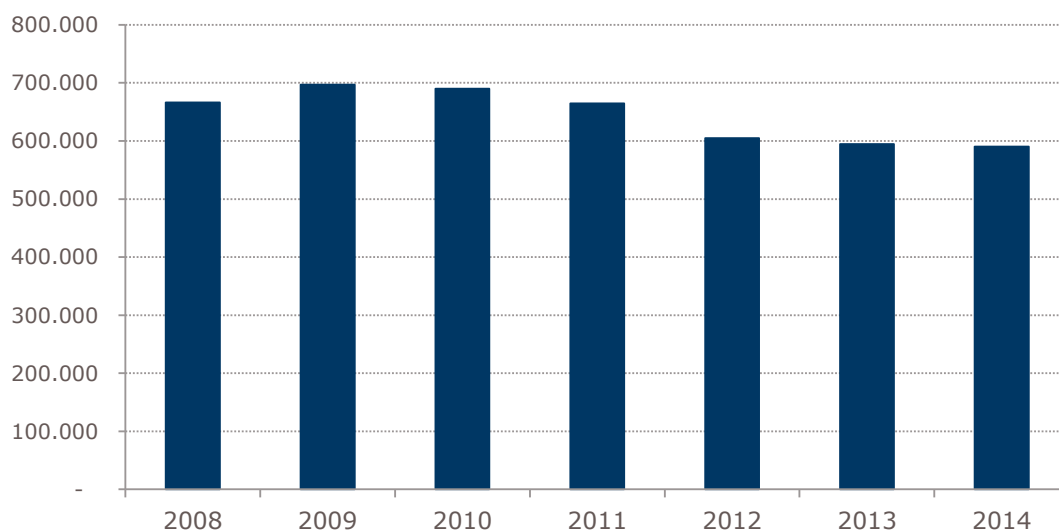
Totale giftenaftrek



Figuur 7 Totale giftenaftrek 2008-2014. Bron: CBS-microdata, Inkomstenbelasting, bewerking Dialogic/APE.

Hoewel het volume van de giftenaftrek in de periode 2008-2014 licht gestegen is, is de regeling in termen van het aantal gebruikers gedaald van ruim 650 duizend in 2008 naar ruim 590 duizend in 2014 (zie Figuur 8).²¹ Het aandeel IB-plichtigen dat gebruik maakt van de giftenaftrek ligt hiermee tussen de 8% en 10%.

Aantal gebruikers giftenaftrek

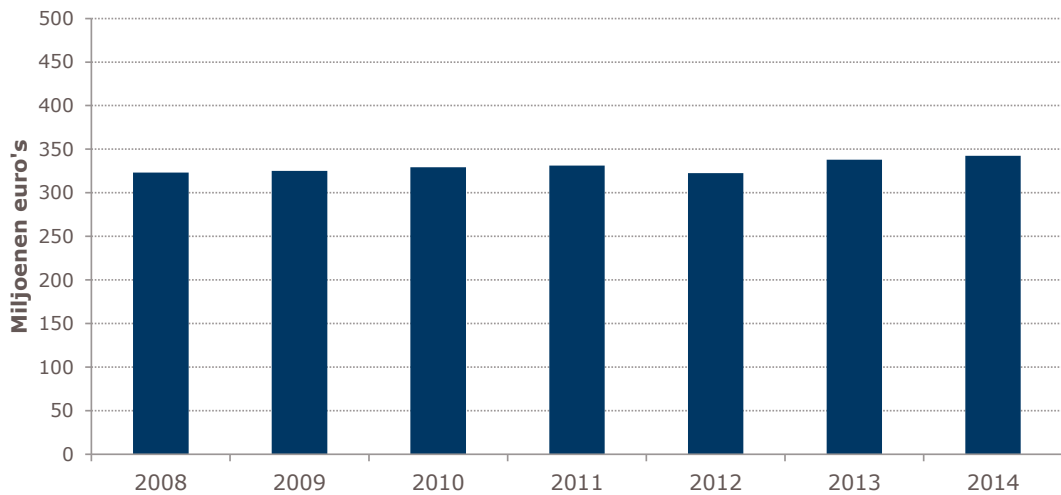


Figuur 8 Aantal gebruikers giftenaftrek IB, in miljoenen euro's. Bron: CBS-microdata, Inkomstenbelasting, bewerking Dialogic/APE.

Het totale budgettaire beslag in de IB bedraagt jaarlijks circa €330 miljoen, zie Figuur 9.

²¹ Fiscaal partners zijn als een eenheid beschouwd (en worden dus als één gebruiker meegenomen).

Budgettair beslag giftenaftrek

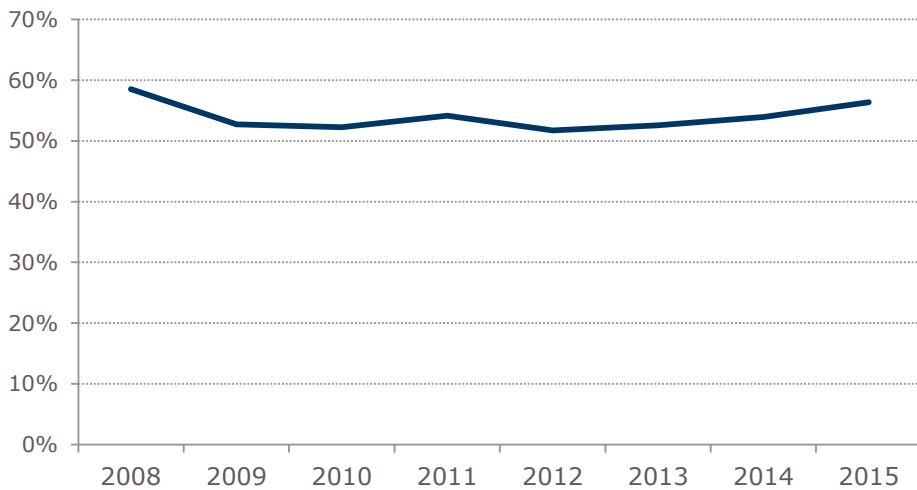


Figuur 9 Budgettaire beslag giftenaftrek. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Scheefheid in gebruik giftenaftrek

De giftenaftrek kent jaarlijks circa 600.000-700.000 gebruikers, met 590.000 gebruikers in 2014. In termen van het volume van de giftenaftrek is dit niet homogeen verdeeld over deze gebruikers. Figuur 10 laat zien welk aandeel van de totale giftenaftrek neerslaat bij het hoogste deciel gerangschikt naar bedrag aan giftenaftrek. Circa 55% van de giftenaftrek wordt gebruikt door 10% van de gebruikers.²²

Percentage giftenaftrek door bovenste 10%

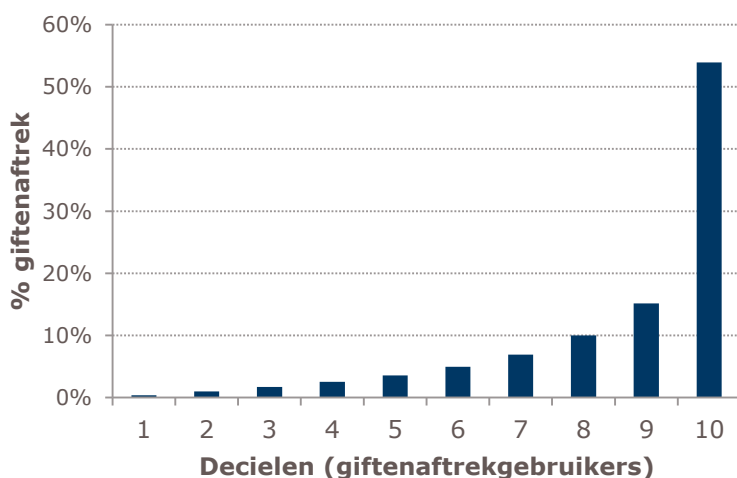


Figuur 10 Aandeel giftenaftrek door hoogste deciel. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Voor het jaar 2014 is in Figuur 11 de verdeling van het volume van de giftenaftrek over het percentage van de populatie weergegeven. Het hoogste deciel is goed voor 55% van de giftenaftrek, de hoogste 50% is goed voor 90% van de giftenaftrek.

²² Wegens technische beperkingen in de CBS-microdata-omgeving betreft dit een ongewogen gemiddelde van de drie groepen: 65+, alleen, 65-, alleen en fiscaal partners.

Decielen giftenaftrekgebruikers en hun aandeel van de giftenaftrek



Figuur 11 Verdeling volume giftenaftrek naar percentage populatie. Bron: CBS, bewerking Dialogic/APE

2.2.3 De karakteristieken van de burger die de giftenaftrek gebruikt

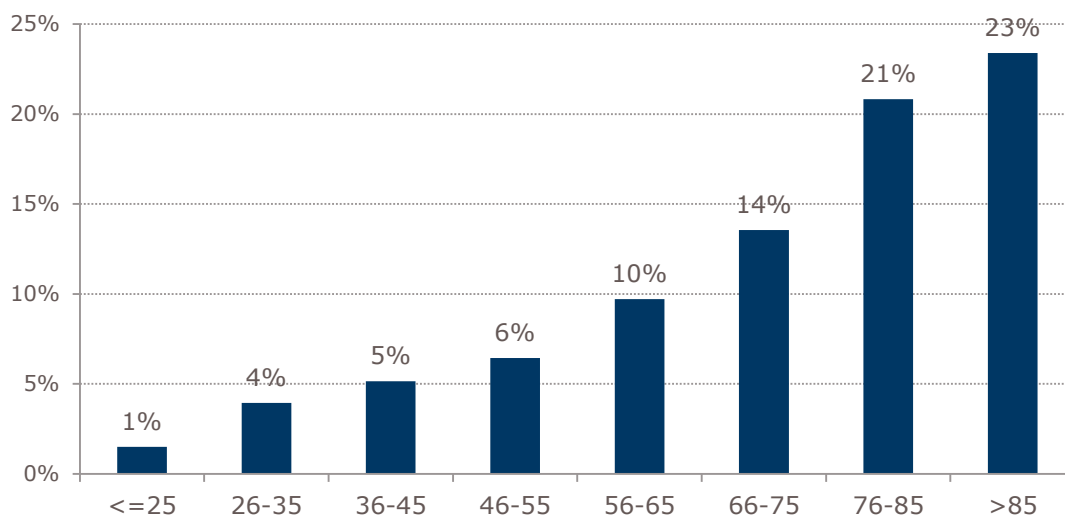
In principe kan iedere IB-plichtige onder bepaalde voorwaarden gebruik maken van de giftenaftrek. In de praktijk zijn bepaalde groepen mensen echter over- of ondervertegenwoordigd in het gebruik van de giftenaftrek. Verschillende achtergrondkenmerken en contexten blijken gerelateerd te zijn aan het gebruik van de giftenaftrek. Hieronder wordt het gebruik van de giftenaftrek uitgesplitst naar verschillende kenmerken, op basis van data over de inkomstenbelasting (aangiften), de gemeentelijke basisadministratie, onderwijsregistraties en registraties over werk en inkomen (banen, uitkeringen, zelfstandigen).

Leeftijd

Het gebruik van de giftenaftrek neemt sterk toe naarmate men ouder wordt. Binnen de groep IB-plichtigen tot en met 25 jaar gebruikt slechts 1% de regeling, terwijl binnen de oudste groep (85+) 23% gebruik maakt van de regeling, zie Figuur 12. Wanneer we deze percentages van giftenaftrekgebruik vergelijken met percentages van huishoudens die geven (Bekkers, et al., 2015), Tabel 1, valt direct op dat ouderen relatief veel vaker gebruik maken van de giftenaftrek.²³ Het is mogelijk dat ouderen meer schenken op manieren die in aanmerking komen voor de giftenaftrek en/of hun weg in de IB beter weten te vinden.

²³ De cijfers uit Geven in Nederland hebben betrekking op huishoudens, niet op personen.

Aandeel dat giftenaftrek gebruikt, uitgesplitst naar leeftijdsklasse



Figuur 12 Aandeel van IB-plichtigen dat giftenaftrek gebruikt, uitgesplitst naar leeftijdsklasse. Bron: CBS, bewerking Dialogic/APE

Tabel 1 Huishoudens die geven naar leeftijd. Bron: Bekkers et al. (2015), Geven in Nederland 2015

Leeftijd	Percentage dat geeft	Bedrag
<23	90%	€194
23-32	91%	€254
33-42	89%	€334
43-52	90%	€221
53-62	85%	€315
>62	91%	€397

Inkomen

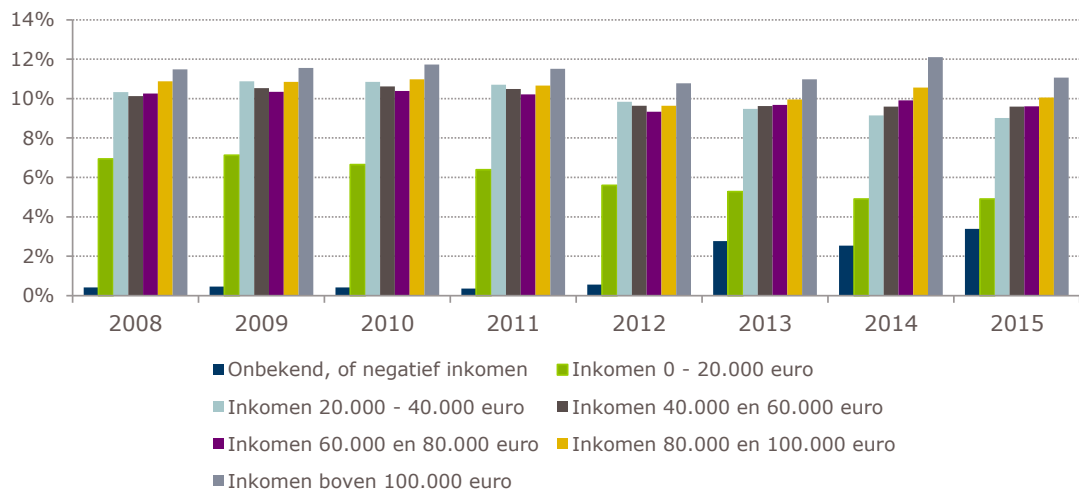
De gebruikers van de giftenaftrek zijn voor deze evaluatie onderverdeeld in verschillende inkomensgroepen.^{24,25}

De onderstaande figuur geeft het gebruik van de regeling naar inkomensgroepen weer. Relatief gezien zijn de verschillen in het gebruik van de giftenaftrek beperkt; over de gehele linie gebruikt 10-11% de regeling, met uitzondering van personen met een inkomen onder €20.000 (circa 6%). Personen met de hoogste inkomens gebruiken relatief iets vaker de giftenaftrek (11-12%).

²⁴ Deze inkomensgroepen zijn gebaseerd op het drempelinkomen.

²⁵ Er was binnen dit onderzoek geen beschikking over benodigde IB-cijfers om vermogende Nederlanders adequaat te identificeren. Daarbij is het inhoudelijk gezien ook complex om vermogenden goed te identificeren, omdat er andere constructies naast vermogen in box 3 mogelijk zijn.

Percentage gebruikers per inkomensklasse



Figuur 13 Aandeel gebruikers giftenaftrek naar inkomensklasse. Bron: CBS-microdata, Inkomstenbelasting, bewerking Dialogic/APE.

Uit Geven in Nederland 2015 (Bekkers, et al., 2015) blijkt dat huishoudens met een laag inkomen ook vaak geven, zie Tabel 2. Ook hier geldt dat er verschillen kunnen zijn in de manieren van geven, waardoor niet gesteld kan worden welk deel van deze groepen in aanmerking komt voor de giftenaftrek. Of bepaalde inkomensgroepen hun weg beter of slechter naar 'het loket' weten te vinden is dus niet vast te stellen.

Tabel 2 Huishoudens die geven naar inkomen. Bron: Bekkers et al. (2015), Geven in Nederland 2015

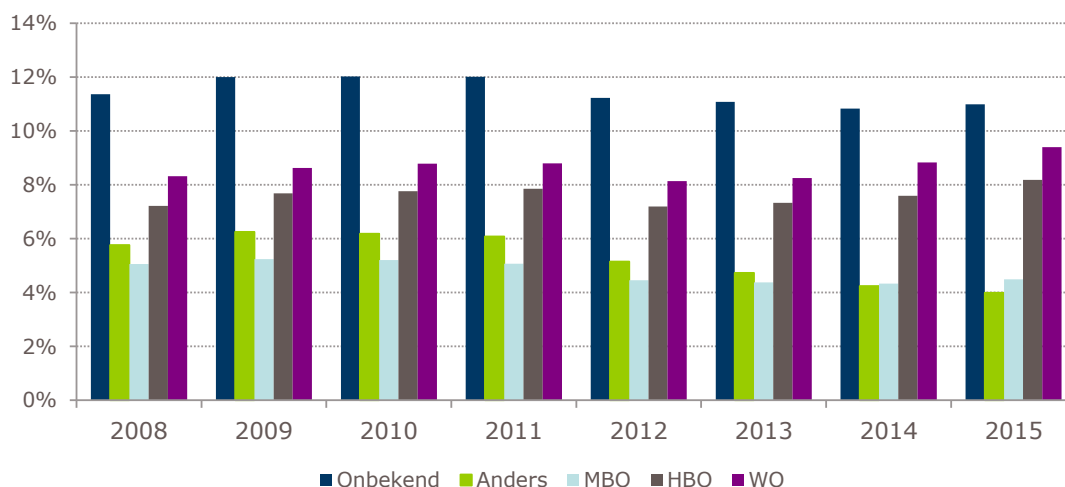
Inkomen	Percentage dat geeft	Bedrag
Eerste kwintiel	86%	€184
Tweede kwintiel	85%	€226
Derde kwintiel	92%	€284
Vierde kwintiel	94%	€324
Vijfde kwintiel	95%	€335

We hebben geen data over het vermogen van personen gebruikt, maar in vrijwel alle interviews komt een beeld naar voren dat vermogende personen de giftenaftrek bovenmatig gebruiken.

Opleidingsniveau

Voor alle personen die gebruik hebben gemaakt van de giftenaftrek is het opleidingsniveau in kaart gebracht. Figuur 14 geeft inzicht in de relatie tussen opleidingsniveau en waarschijnlijkheid van gebruik.

Percentage gebruikers giftenaftrek per opleidingsniveau



Figuur 14 Aandeel gebruikers giftenaftrek naar opleidingsniveau. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Van een groot aandeel gebruikers is het opleidingsniveau onbekend. De oorzaak hiervan is dat de (hoogwaardige) onderwijsregistraties zoals we die nu kennen pas een beperkte tijd bestaan. Met name voor oudere mensen is er dus doorgaans geen informatie beschikbaar²⁶. Bovenstaande figuur geeft inzicht in de absolute aantallen gebruikers;

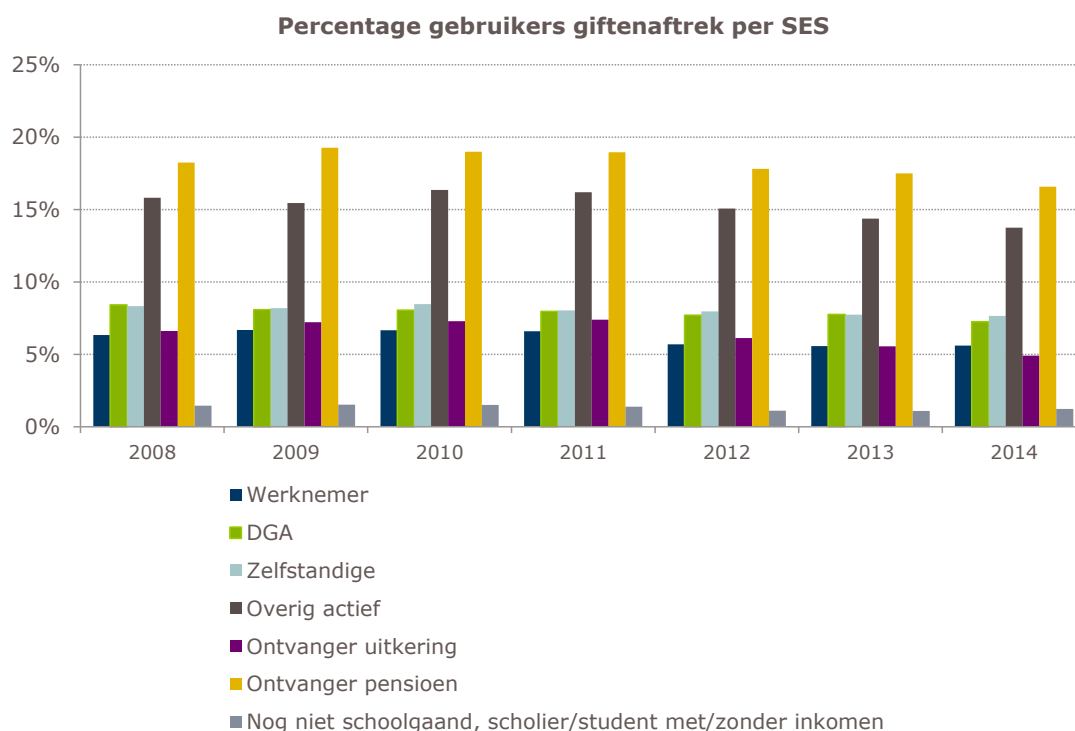
Deze figuur laat zien dat het gebruik hoger is naarmate het opleidingsniveau toeneemt. De groep onbekend maakt relatief het vaakste gebruik van de giftenaftrek. Deze groep kent met name ouderen, een groep die relatief vaak gebruik maakt van de regeling (zie ook de eerdere paragraaf over 'Leeftijd').

Sociaaleconomische status

Figuur 15 geeft het gebruik van de giftenaftrek naar sociaaleconomische status weer. Met name gepensioneerden en personen die 'Overig actief'²⁷ zijn gebruiken de giftenaftrek relatief vaak. Werknemers (in loondienst) gebruiken de giftenaftrek relatief minder vaak, en scholieren/studenten gebruiken de regeling nauwelijks.

²⁶ Tenzij er bijvoorbeeld informatie bekend is vanuit enquêtes zoals de Enquête Beroepsbevolking (EBB).

²⁷ Het CBS definieert dit als "inkomsten uit overige arbeid". http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/werk_en_inkomen/werken/niet_in_loondienst_werken/resultaat_uit_overig_werk/inkomsten_uit_overig_werk



Figuur 15 Aandeel gebruikers giftenaftrek per SES. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE²⁸

Overig

Administraties, zoals hierboven gebruikt, zijn waardevol om bepaalde (meetbare) relevante achtergrondkenmerken te identificeren. Gesprekken met ANBI's hebben hierop aanvullende informatie geboden. Zo zijn gebruikers van de giftenaftrek naar verwachting veelal structurele gevers in tegenstelling tot impulsieve gevers. Ze geven vaker (al dan niet in de vorm van een periodiek gift), voelen zich verbonden met een of meerdere (maatschappelijke) doelen en kennen een zekere mate van (maatschappelijke) betrokkenheid.

2.2.4 De karakteristieken van de burger die voor het eerst de giftenaftrek gebruikt

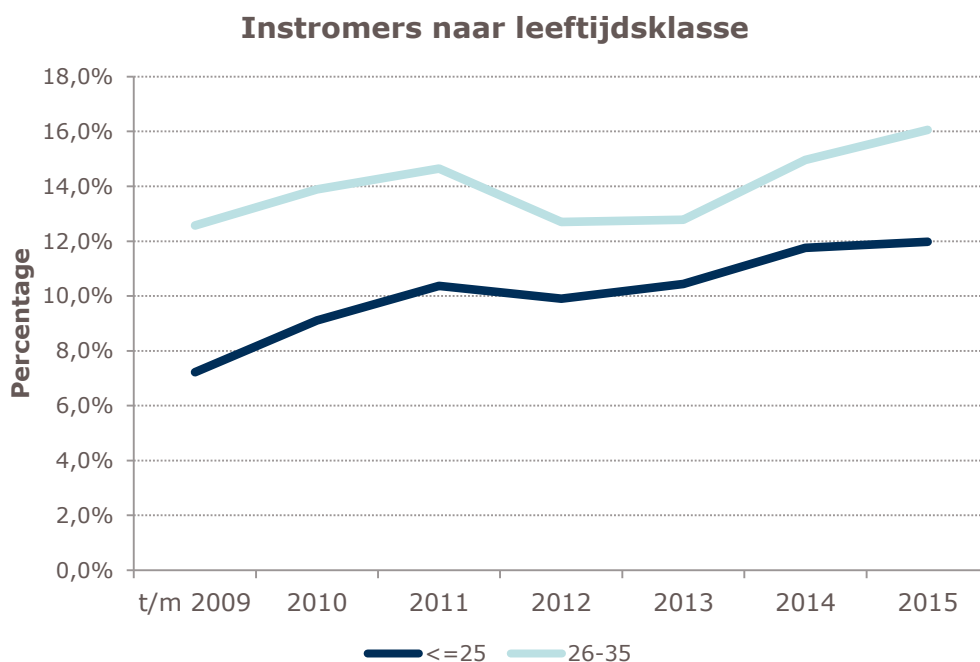
Naast gebruikers die de giftenaftrek al jaren op rij gebruiken, hebben we ook specifiek gekeken naar de groep gebruikers die 'nieuw' is met het gebruik van de regeling. Deze instromers in de regeling definiëren we als:

- 'Personen die van 2008 tot en met *jaar t-1* niet eerder giftenaftrek hebben opgegeven, maar in *jaar t* wel giftenaftrek opgeven'

We starten vanaf het jaar 2008, omdat we geen data over eerdere jaren beschikbaar hebben.

Uit analyses blijkt dat de instromers vrijwel geen verschil tonen met de gebruikers in generieke zin. Wel lijkt het erop dat de laatste jaren een nieuwe jong publiek is 'bereikt', zie Figuur 16.

²⁸ DGA staat voor directeur-grotaandeelhouder



Figuur 16 Aandeel instromers tot en met 35 jaar. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

2.3 Het gebruik van de giftenaftrek door bedrijven

De totale giftenaftrek door bedrijven bedraagt jaarlijks circa €20 miljoen, terwijl bedrijven circa €1,4 miljard aan goede doelen schonken. Circa 0,5% van de Vpb-plichtigen gebruikt de giftenaftrek. Grotere bedrijven gebruiken relatief vaker de giftenaftrek.

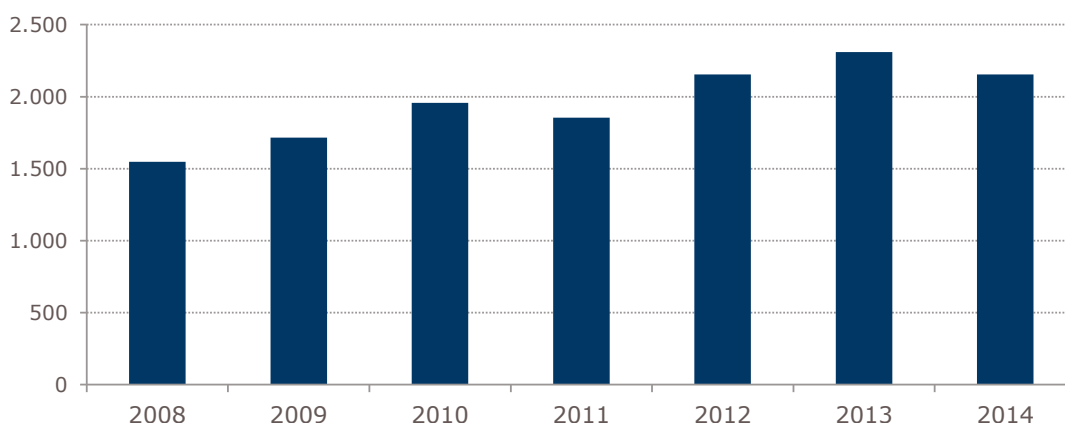
2.3.1 Geven aan goede doelen door bedrijven

In 2013 geeft ruim 70% van de bedrijven aan goede doelen via sponsoring en/of giften. Dit percentage komt nagenoeg overeen met dat van twee jaar daarvoor, toen het 71% was (Bekkers, et al., 2015). Circa 38% van de bedrijven geeft aan een goed doel via een directe gift, sponsoring wordt ook veel gebruikt. Uit Bekkers et al. (2015) komt naar voren dat bedrijven in 2013 circa €1,3 miljard aan goede doelen schonken.

2.3.2 Het gebruik van de giftenaftrek door bedrijven

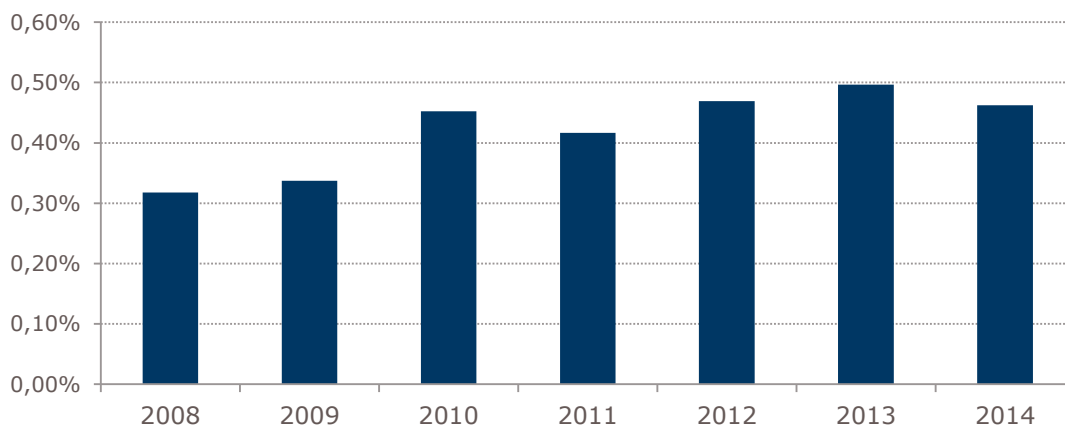
Circa 2000 bedrijven maken gebruik van de giftenaftrek, wat overeenkomt met een 0,5% van alle Vpb-plichtigen (zie Figuur 17, Figuur 18). Dit is in lijn met de input van de gesprekspartners. Ook zij geven aan dat de giftenaftrek door bedrijven beperkt gebruikt wordt. Een belangrijke verklaring hiervoor is dat bij bedrijven sponsoring een dominante vorm is om te geven. Sponsoring wordt als bedrijfskosten opgevoerd, want deze kosten verlagen de winst.

Aantal gebruikers giftenaftrek in Vpb



Figuur 17 Aantal gebruikers giftenaftrek in Vpb. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Percentage Vpb-plichtigen dat gebruik maakt van de giftenaftrek



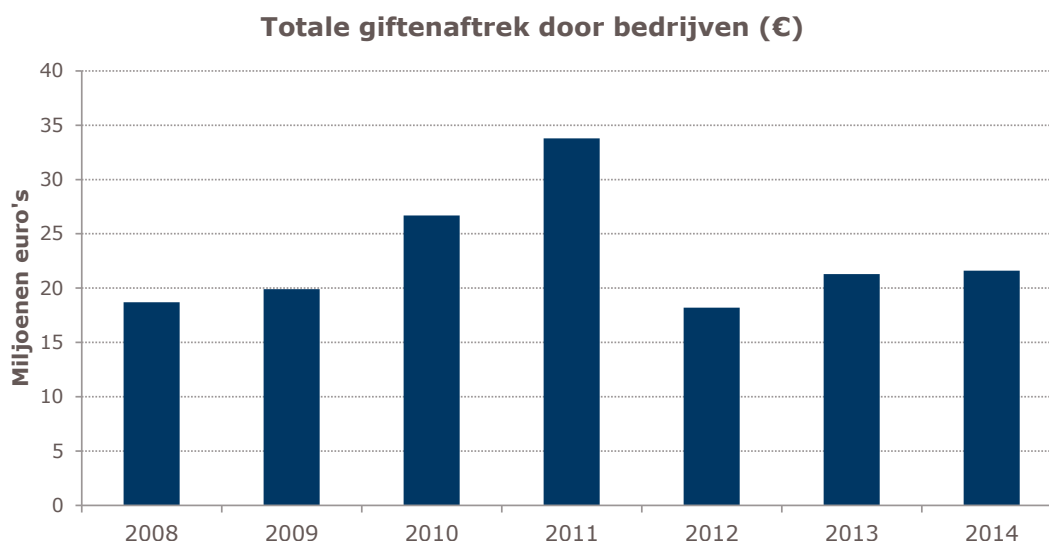
Figuur 18 Aandeel Vpb-plichtigen dat gebruik maakt van giftenaftrek. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Het aantal gebruikers van de giftenaftrek in de Vpb komt niet overeen met de resultaten van het onderzoek van Bekkers et al. (2015), dat aangeeft dat 38% van de bedrijven een gift gedaan heeft in 2013.²⁹ Mogelijke redenen hiervoor zijn:

- niet alle bedrijven zijn Vpb-plichtig;
- niet alle giften worden opgevoerd bij de giftenaftrek;
- hoewel bedrijven het als 'geven' zien wanneer het hen gevraagd wordt, wordt het in de praktijk toch opgenomen als sponsoring in de boekhouding.

In termen van bedragen gaat het om circa €20 miljoen per jaar dat binnen de Vpb wordt opgevoerd in de giftenaftrek, zie Figuur 19. Het budgettaire beslag is daarmee circa €5 miljoen per jaar.

²⁹ Pagina 108, tabel 4.5



Figuur 19 Totale giftenaftrek door bedrijven. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

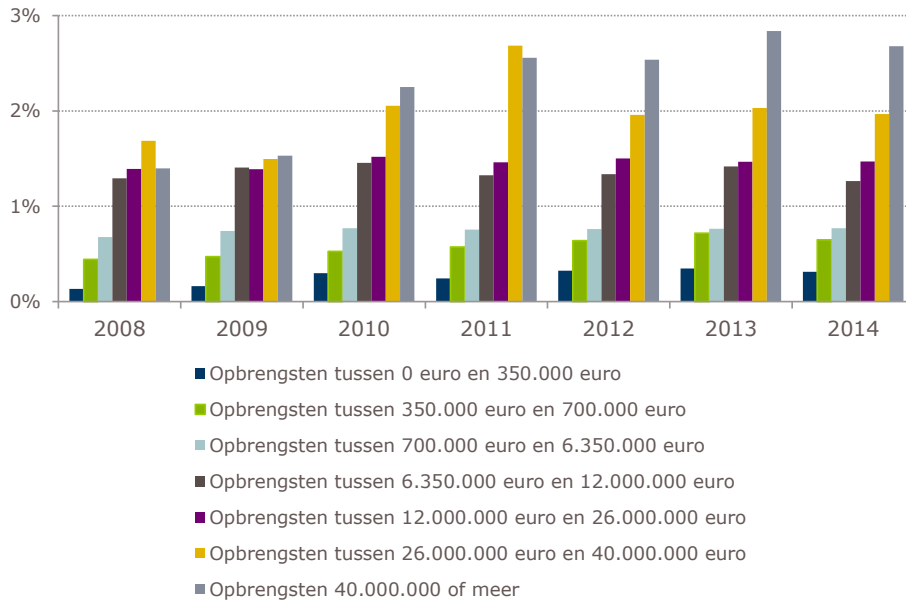
De totale giftenaftrek over de periode 2008-2014 is dus typisch circa €20 miljoen en stabiel, met uitzondering van 2011 (meer dan €30 miljoen). Het aantal gebruikers van de giftenaftrek in de Vpb lijkt wat toe te nemen, terwijl de omvang per gift afneemt. Deze afname van giftenaftrekhoogte heeft ook te maken met de invoering van het plafond in 2012, zie ook H3.

2.3.3 De relatie tussen bedrijfsgrootte en het gebruik van de giftenaftrek

Grotere bedrijven maken relatief vaker gebruik van de giftenaftrek dan kleinere bedrijven; 0,25% van de bedrijven met bedrijfsopbrengsten³⁰ tot 350.000 euro maken gebruik van de giftenaftrek tegenover 2,6% van de bedrijven met bedrijfsopbrengsten boven de 40 miljoen euro (zie Figuur 20).

³⁰ Definitie bedrijfsopbrengsten CBS: de opbrengsten uit de eigenlijke bedrijfsvoering, i.c. de verkopen van goederen en diensten, alsmede de waarde van voorraadmutaties, geactiveerde productie voor het eigen bedrijf, subsidies en schade-uitkeringen. Bron: <https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/begrippen?tab=b#id=bedrijfsopbrengsten>

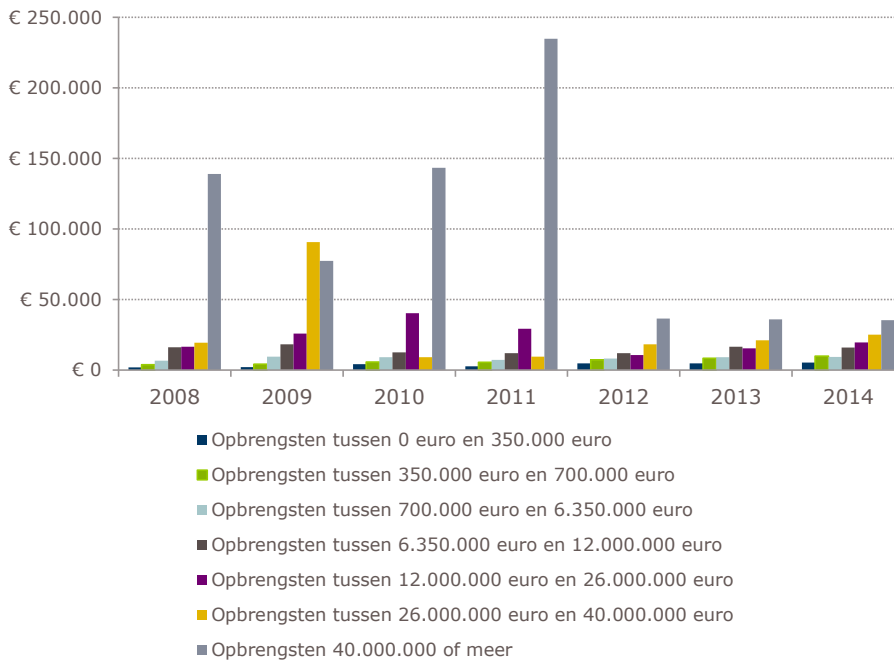
Percentage bedrijven dat de giftenaftrek gebruikt naar grootteklasse



Figuur 20 Aandeel bedrijven dat giftenaftrek gebruikt naar grootteklasse. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

De gemiddelde hoogte van de gift ligt ook hoger voor grotere bedrijven, zie Figuur 21. In 2012 daalt de gemiddelde hoogte van de gift substantieel voor de twee grootste grootteklassen. De invoering van het plafond in 2012 is hier de meest logische verklaring voor (zie ook het hoofdstuk 3 Doeltreffendheid).

Gemiddelde hoogte giftenaftrek naar grootteklasse



Figuur 21 Gemiddelde hoogte giftenaftrek naar grootteklasse. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

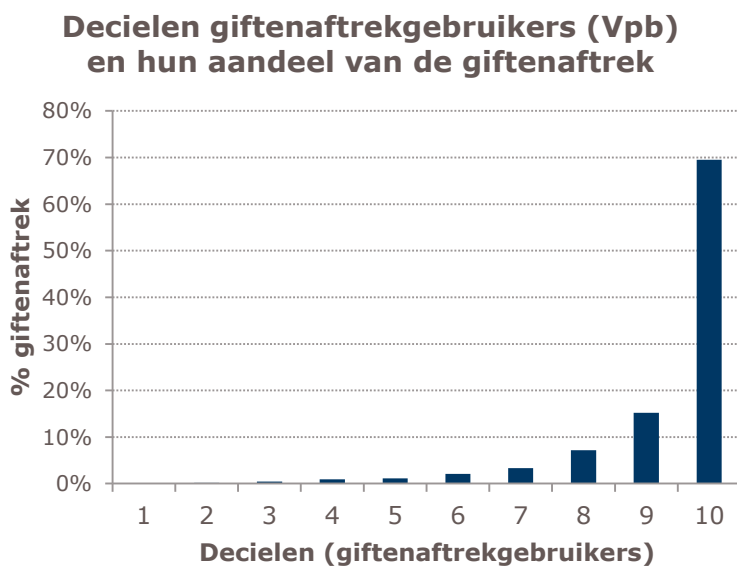
Scheefheid verdeling giftenaftrek

De scheefheid in het gebruik (in termen van euro's) is groot, zie Tabel 3. Het percentage giftenaftrek dat neerslaat bij de top 10% (hoogste deciel in termen van omvang giftenaftrek) loopt op tot 87,9% in 2011, waarna het afneemt naar 70%. De invoering van het plafond in 2012 is hier de meest logische verklaring voor (zie ook het hoofdstuk Doeltreffendheid).

Tabel 3 Percentage giftenaftrek (in euro's) gebruikt door hoogste deciel gebruikers. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Jaar	Eerste 10% dekt
2008	81,3%
2009	80,4%
2010	83,5%
2011	87,9%
2012	70,9%
2013	71,4%
2014	69,4%
2015	68,6%

In 2014 ziet de totale verdeling van het percentage giftenaftrek naar het percentage gebruikers in de Vpb er als volgt uit:



Figuur 22 Verdeling giftenaftrek over bedrijven (2014). Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

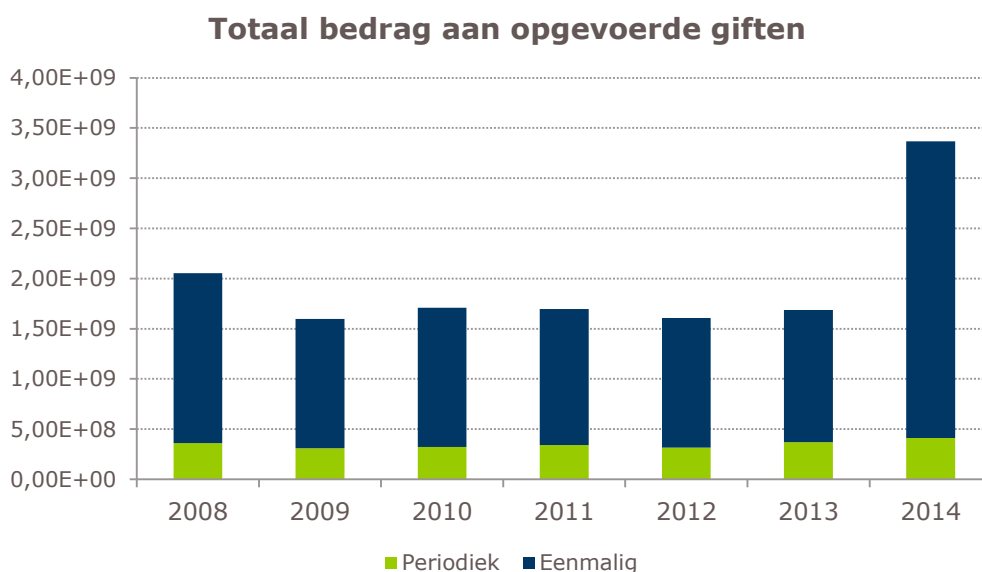
Het hoogste deciel komt overeen met 70% van de giftenaftrek, de hoogste twee decielen met 85% van de giftenaftrek, en de hoogste vier decielen met 95% van de giftenaftrek. Er is dus een relatief grote groep kleine gebruikers.

2.4 Het gebruik van periodieke en eenmalige giftenaftrek

In de periode 2008-2014 was circa 35% van de giftenaftrek aan periodieke giften toe te schrijven. De periodieke giften kenden een val in 2012, vermoedelijk vanwege de wijziging in het aangifteformulier. De periodieke giften kenden een stijging vanaf 2014, vermoedelijk door het afschaffen van de verplichte notariële akte. Gemiddeld geven de volgende groepen relatief vaak periodiek: jongeren, personen met een hoog inkomen en personen met een hoog opleidingsniveau.

2.4.1 Gebruik van de periodieke en eenmalige giftenaftrek

Er wordt voor circa €1,7 miljard aan giften opgevoerd. Circa 20% daarvan wordt als periodieke gift opgevoerd, zie Figuur 23.

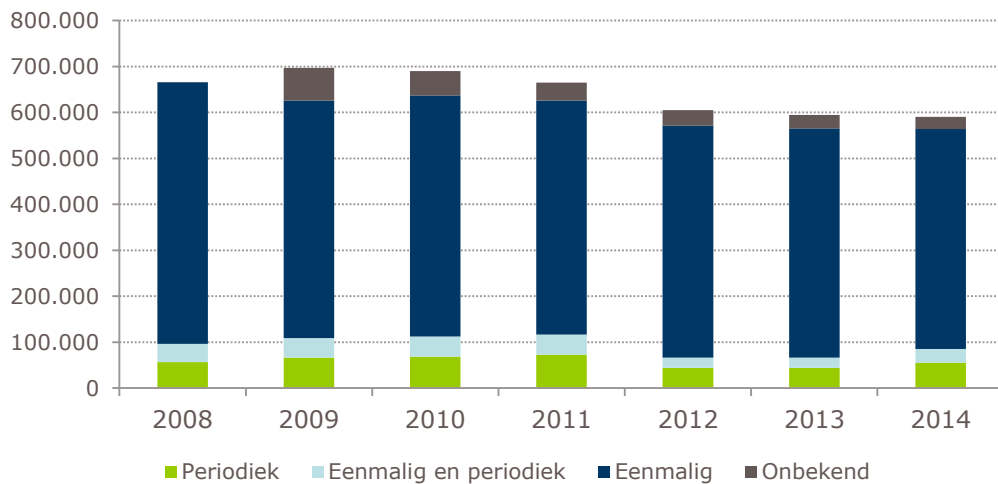


Figuur 23 Totaal bedrag aan opgevoerde giften naar eenmalige en periodieke giften. Bron: CBS-micro-data, bewerking Dialogic/APE

Deze opgevoerde giften vertalen zich naar drie typen giftenaftrekgebruikers: gebruikers die enkel eenmalig schenken, enkel periodiek schenken, of zowel eenmalig als periodiek schenken. Figuur 24 geeft het aantal gebruikers van de giftenaftrek naar schenktipe weer³¹.

³¹ Getallen kunnen (licht) afwijken met het totaal aantal gebruikers giftenaftrek, omdat voor een aantal giften de uitsplitsing naar eenmalig/periodiek onbekend was

Aantal gebruikers giftenaftrek naar schenktipe



Figuur 24 Aantal gebruikers giftenaftrek naar schenktipe. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Twee zaken vallen op:

- het aantal gebruikers met eenmalige giften neemt af sinds 2008; en
- het aantal gebruikers met periodieke giften kent een val in 2012 (van 117.000 in 2011 naar 66.000 in 2012), en neemt vervolgens in 2014 weer toe (van 66.000 in 2013 naar 85.000 in 2014).

De afname in periodieke giften in 2012 is vermoedelijk te verklaren door de wijziging in het IB-aangifteformulier. Waar je in 2011 nog je periodieke giften gewoonweg kon invullen, werd er in 2012 expliciet gevraagd of men periodieke giften had die vastgelegd waren bij de notaris, zie de box op de volgende pagina. Het is goed mogelijk dat een deel van de gebruikers tot 2012 in de veronderstelling was dat een structurele gift (maandelijks geld overmaken/laten overschrijven aan een goed doel) een periodieke gift was.

De toename in het aantal gebruikers van periodieke giften in 2014 gaat gepaard met de afschaffing van de verplichting tot een notariële akte. Zie het volgende hoofdstuk (doeltreffendheid) voor meer toelichting op deze relatie.

Wijziging aangifteformulier 2011 naar 2012

2011

- Box 1: werk en woning
- ✓ Box 1: andere inkomsten
- ✓ Box 1: uitgaven lijfrenten e.d.
- ✓ Box 2: aanmerkelijk belang
- ✓ Box 3: sparen en beleggen
- Aftrekposten
 - ✓ **Giften**
 - ✓ Vrijstellingen en verminderingen
 - ✓ Bijzondere situaties
 - ✓ Te verrekenen bedragen
- Heffingskortingen
- Overzicht
- ✓ Voorlopige aanslag 2012

Naar ondertekenen met DigiD

Giften

Gewone giften

Rekenhulp

€ 5.600
Af: drempel € 700
→ € 4.900

Periodieke giften

Rekenhulp

€ 10.000
Aftrek giften € 14.900

Rekenhulp periodieke giften

Rekenhulp periodieke giften

Omschrijving gift	Bedrag
?	€
	€
+ Meer invulvelden	
Totaal €	

2012

- ✓ Persoonlijke gegevens
- ✓ Box 1: werk en woning
- ✓ Box 1: andere inkomsten
- ✓ Box 1: uitgaven lijfrenten e.d.
- ✓ Box 2: aanmerkelijk belang
- ✓ Box 3: sparen en beleggen
- Aftrekposten
 - Giften**
 - Vrijstellingen en verminderingen
 - Bijzondere situaties
 - Te verrekenen bedragen
- Heffingskortingen
- Overzicht
- Voorlopige aanslag 2013

Naar ondertekenen met DigiD

Giften

Periodieke giften

Had u periodieke giften die zijn vastgelegd bij een notaris? Ja Nee

Periodieke giften [Wijzig](#)

Gewone giften

Had u gewone giften? Ja Nee

Berekening periodieke giften

Culturele giften € 1.300
Extra aftrek voor culturele giften € 325
Giften aan overige ANBf's € 1.200
Giften aan verenigingen € 1.300
→ Totaal aftrek periodieke giften € 4.125
Aftrek giften € 4.125

Specificatie periodieke giften

Kies de periodieke giften die u deed in 2012. Deze zijn vastgelegd bij een notaris.

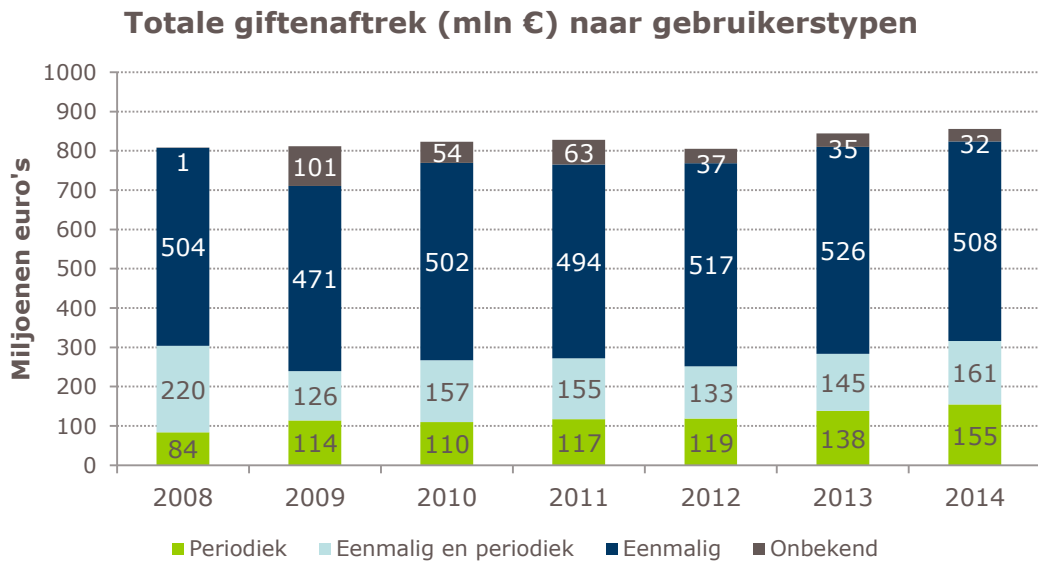
Giften aan culturele Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBf's)

Naam instelling	Bedrag
?	€
Hoi	€ 1.300
	€
+ Meer invulvelden	
Totaal € 1.300	

Giften aan overige Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBf's)

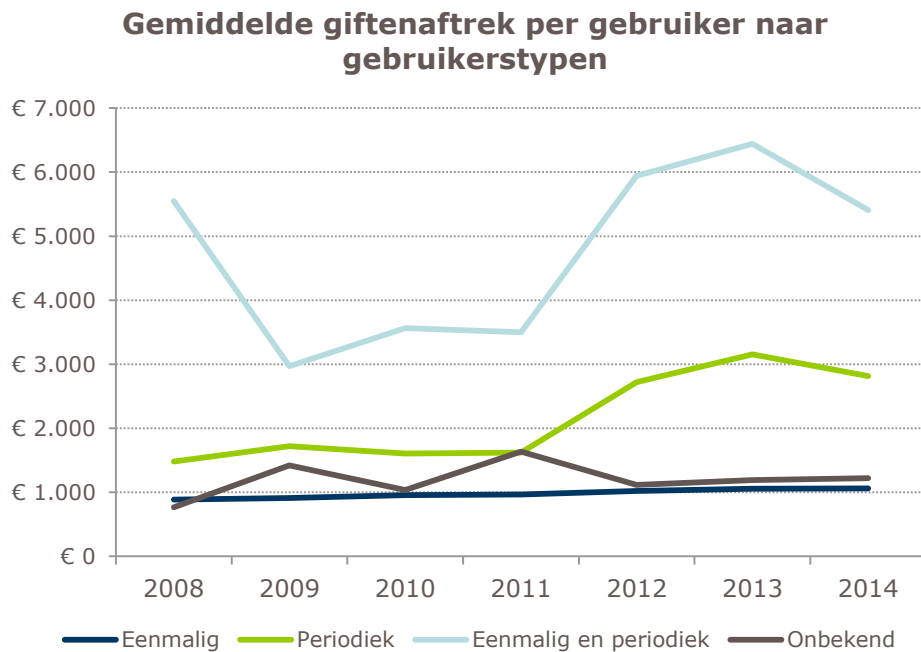
Naam instelling	Bedrag
?	€
Test	€ 1.200
	€
+ Meer invulvelden	
Totaal € 1.200	

In termen van euro's slaat de giftenaftrek als volgt neer:



Figuur 25 Totale giftenaftrek in euro's naar gebruikerstypen. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

De verschillende gebruikerstypen hebben verschillende hoogten giftenaftrek. Zo is de gemiddelde giftenaftrek van gebruikers die periodiek schenken of periodiek en eenmalig schenken substantieel hoger dan gebruikers die enkel eenmalig schenken, zie Figuur 26.



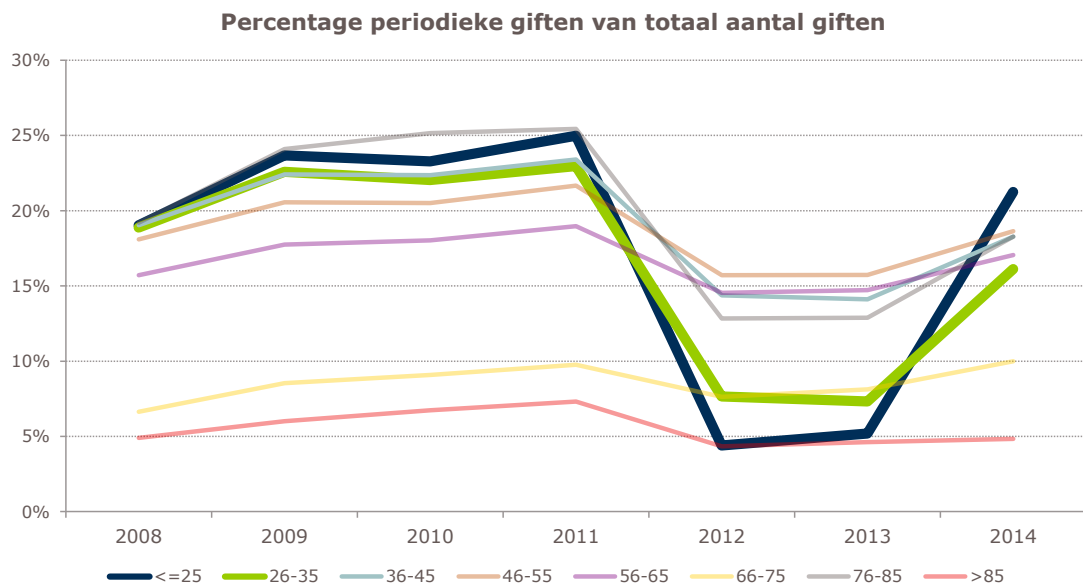
Figuur 26 Gemiddelde giftenaftrek per gebruiker naar gebruikerstypen. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Leeftijd

Binnen de groep gebruikers van de giftenaftrek is gekeken naar het aandeel dat een periodiek gift doet, zie Figuur 27.

Waar de jongere gebruikers (≤ 35) in 2011 circa 19.000 periodieke giften opvoerden, waren dat er in 2012 nog maar circa 4.000. Gezien het feit dat de val bij deze jongere bevolkingsgroep relatief groot is in vergelijking met de andere leeftijdsgroepen lijkt het erop dat jongeren relatief meer vergissingen maakten rondom het gebruik van de giftenaftrek.

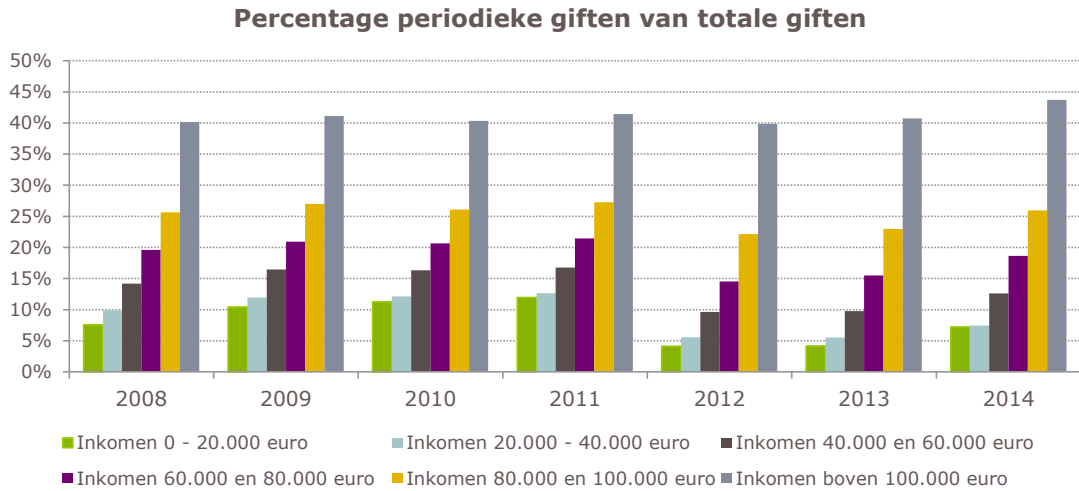
Daarnaast lijkt de enorme stijging bij deze jongere groep gebruikers in 2014 te betekenen dat het afschaffen van de notariële akte voor hen met name relevant was. Dit is in lijn met de visie van meerdere gesprekspartners (vanuit de culturele sector), die aangeven dat zij de laatste jaren de jongere doelgroep beter zijn gaan bereiken.



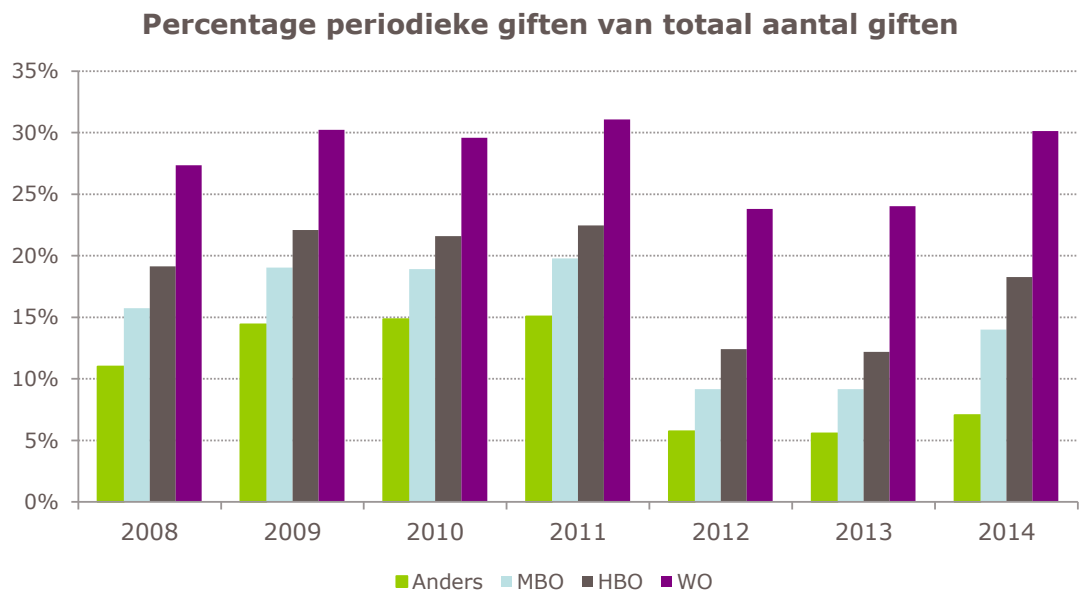
Figuur 27 Aandeel gevers met periodiek gift, naar leeftijd. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Inkomen en opleidingsniveau

Gebruikers van de giftenaftrek met een hoger inkomen en hoger opleidingsniveau schenken relatief vaker periodiek³², zie Figuur 28 en Figuur 29. Dit komt overeen met de notie dat grote giften vaak periodiek opgezet worden, zodat de drempel en het plafond geen beperking opwerpen.



Figuur 28 Percentage gebruikers dat periodiek geeft. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE



Figuur 29 Percentage gebruikers dat periodiek geeft, naar opleidingsniveau. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

³² Er bestaat in de praktijk een relatie tussen opleidingsniveau en inkomen. Deze relatie is hier niet 'hard' aangetoond maar dient wel in het achterhoofd gehouden te worden bij het lezen van de grafieken.

2.5 Het gebruik van de culturele giftenaftrek

Het totaal aantal gevers aan cultuur is van 112.000 in 2012 en 114.000 in 2013 gedaald naar 97.000 in 2014. Gemiddeld maakte circa 1,5% van de IB-plichtigen gebruik van de culturele multiplier. De opgevoerde giften aan cultuur zijn van €215 miljoen in 2012 en €222 miljoen in 2013 gedaald naar €202 miljoen in 2014. Het aantal periodieke giften aan cultuur is met circa 25% toegenomen tussen 2012 en 2014, terwijl het aantal eenmalige giften met 15% is gedaald.

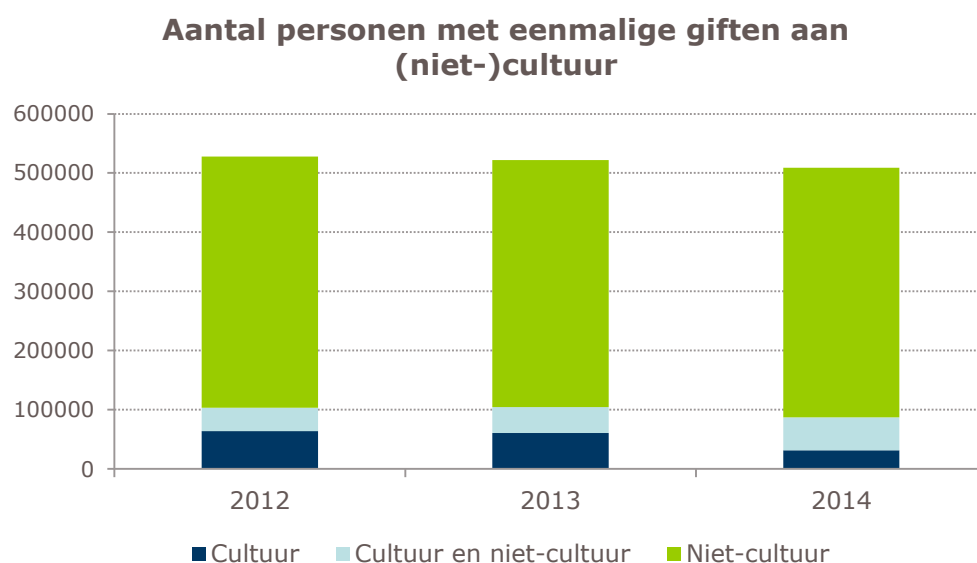
De culturele multiplier kent een omvang van circa €24,5 miljoen in 2012 en 2013 en een omvang van €17,3 miljoen in 2014. Dit komt overeen met een gemiddeld jaarlijks budgettair beslag van circa €9 miljoen.

Gevers aan cultuur zijn gemiddeld van hogere leeftijd, hebben een hoger inkomen en hebben een hoger opleidingsniveau.

Circa 0,1% van de bedrijven voert giften aan cultuur op. Het aantal bedrijven dat giften aan cultuur opvoert is wel toegenomen van 400 in 2012 tot 500 in 2014.

2.5.1 Het gebruik van de culturele giftenaftrek door burgers

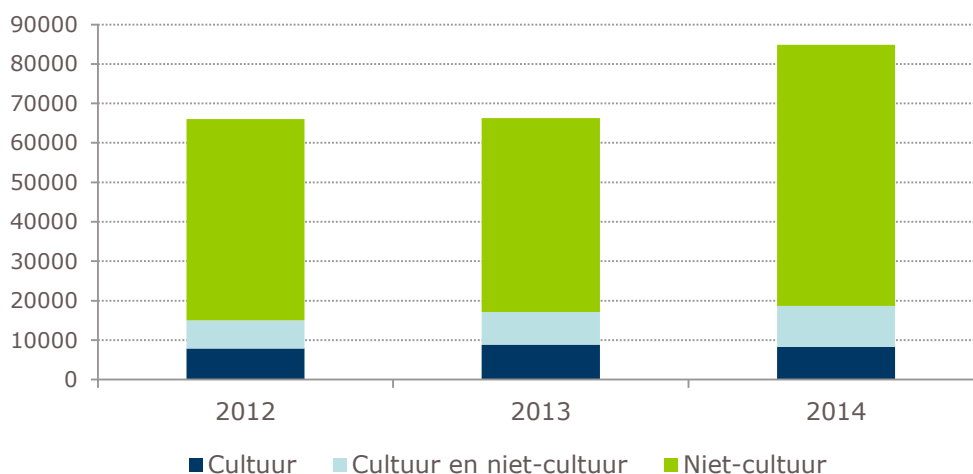
Het aantal personen dat de giftenaftrek gebruikte voor eenmalige giften aan cultuur is van 104.000 in 2012 en 105.000 in 2013 gedaald naar 87.000 in 2014, zie Figuur 30.



Figuur 30 Eenmalige giften aan (niet-)cultuur. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Het aantal personen dat binnen de giftenaftrek een periodieke schenking deed aan cultuur is daarentegen toegenomen van 15.000 in 2012 naar 17.000 in 2013 en 19.000 in 2014, zie Figuur 31.

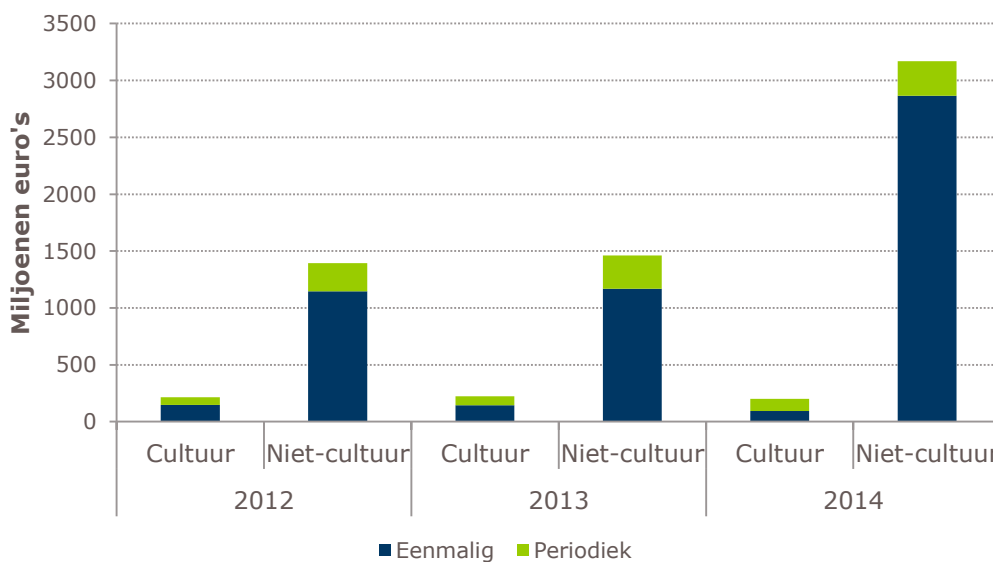
Aantal personen met periodieke giften aan (niet-)cultuur



Figuur 31 Periodieke giften aan (niet-)cultuur. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Het totaal aantal gevers aan cultuur is van 112.000 in 2012 en 114.000 in 2013 gedaald naar 97.000 in 2014. De opgevoerde giften aan cultuur zijn van €215 miljoen in 2012 en €222 miljoen in 2013 gedaald naar €202 miljoen in 2014, zie Figuur 32. Uit de IB-aangiften blijkt verder dat IB-plichtigen gemiddeld €30 giften aan cultuur opvoeren³³ en dat circa 1,5% van de IB-plichtigen een gift aan cultuur opvoert

Opgevoerde giften aan (niet-)cultuur

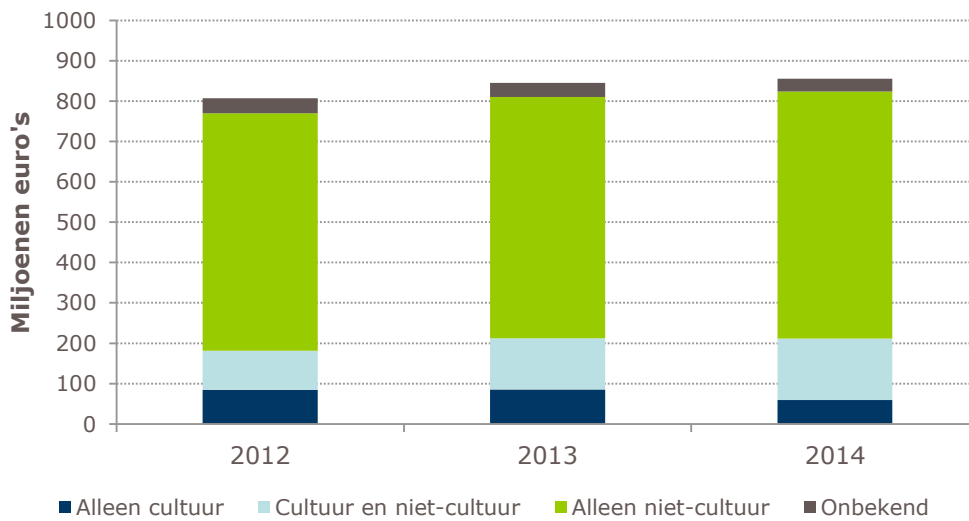


Figuur 32 Opgevoerde giften aan (niet-)cultuur. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Deze opgevoerde giften van circa €215 miljoen per jaar vertalen zich in termen van de giftenaftrek naar circa €100 miljoen, zie Figuur 33.

³³ In 2012

Totaal bedrag giftenaftrek naar type gever

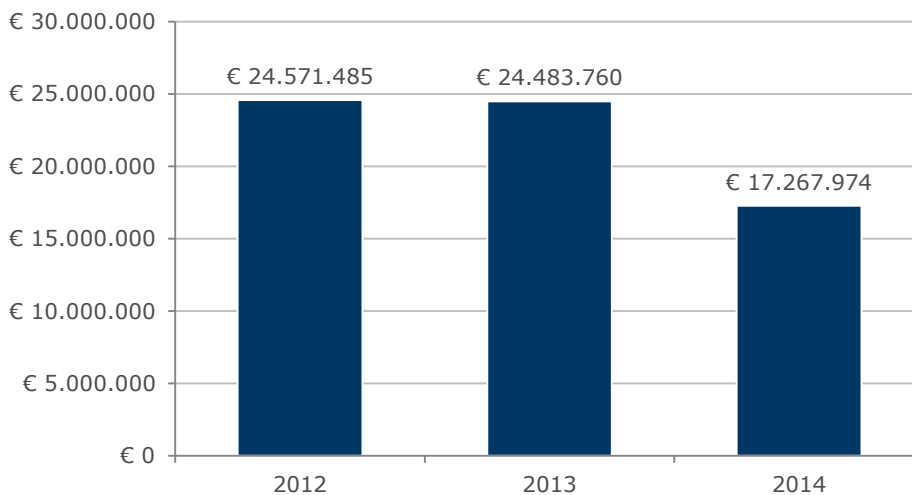


Figuur 33 giftenaftrek naar periodiek en eenmalig. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Culturele multiplier

De culturele multiplier kent een omvang van circa €24,5 miljoen in 2012 en 2013 en een omvang van €17,3 miljoen in 2014, zie Figuur 34. Dit komt overeen met een gemiddeld jaarlijks budgettaire beslag van circa €9 miljoen. Het afgenomen budgettaire beslag van de multiplier in 2014 heeft te maken met het afgenomen aantal personen dat aan cultuur heeft geschonken. Vanuit de interviews is hiervoor geen verklaring naar voren gekomen.

Giftenaftrek - multiplier



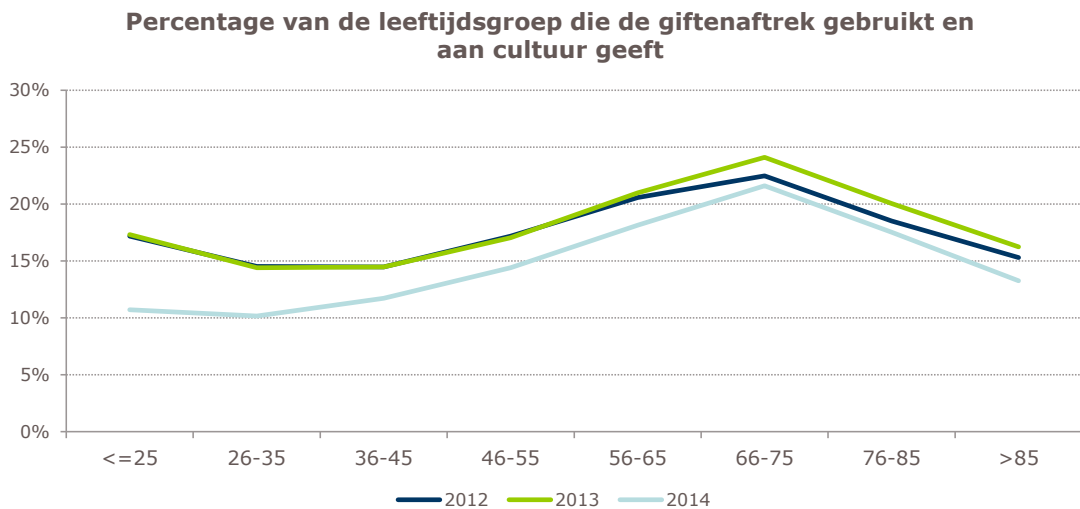
Figuur 34 giftenaftrek door de multiplier. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

2.5.2 De karakteristieken van de burger die de culturele giftenaftrek gebruikt

Met behulp van de CBS-microdata (IB in combinatie met aanvullende databestanden) beschrijven we hieronder achtergrondkenmerken van gebruikers die aan cultuur geven.

Leeftijd

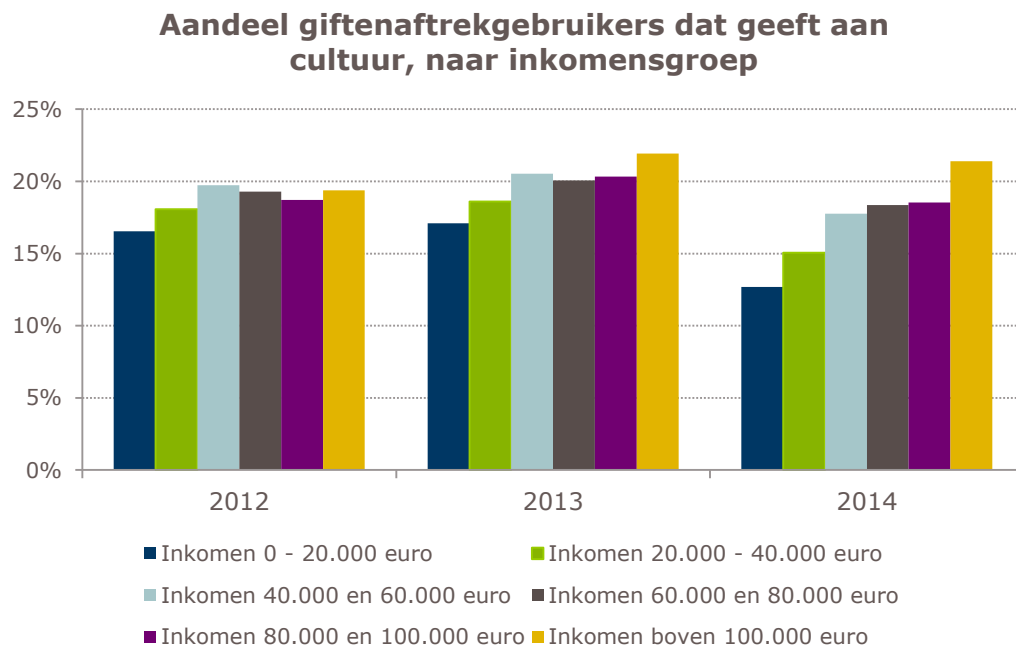
Binnen de groep gevers lijkt cultuur het populairste te zijn onder de groep 66- tot 75-jarigen, zie Figuur 35. Daarbij was cultuur ook een relatief populaire giftbestemming voor jongeren tot en met 25 jaar in de periode 2012-2013.



Figuur 35 Percentage van de leeftijdsgroep die de giftenaftrek gebruikt en aan cultuur geeft. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

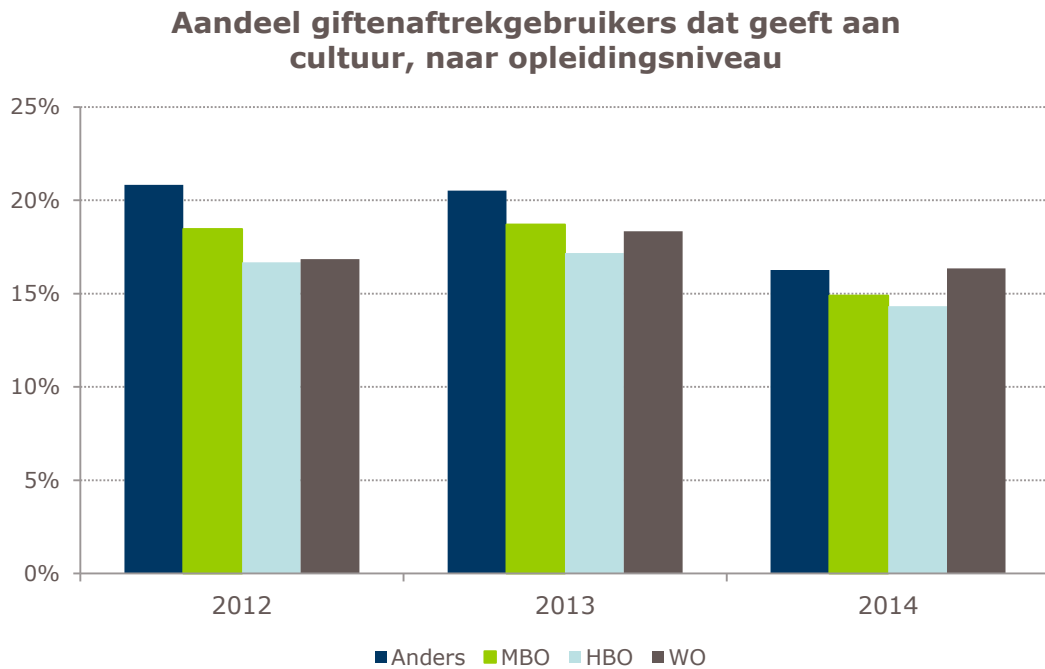
Inkomen en opleidingsniveau

Circa 21% van de hoogste inkomensgroep geeft aan cultuur, tegenover 15-19% voor de overige groepen, zie Figuur 36. In generieke zin wordt de giftenaftrek meer gebruikt door personen met een hoger inkomen. Wat betreft cultuur als specifieke bestemming is deze voor personen met een hoger inkomen slechts licht populairder.



Figuur 36 Percentage van de inkomensgroep die de GA gebruikt en aan cultuur geeft. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Ook het opleidingsniveau lijkt maar marginaal van invloed te zijn op cultuur als bestemming van de giften onder gevers, zie Figuur 37.



Figuur 37 Gebruikers giftenaftrek naar opleidingsniveau die geven aan cultuur. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Overig

Uit interviews met het veld kwam naar voren dat de giftenaftrek voor cultuur enerzijds een groep ouderen aantrekt en dat in recente jaren ook jongere, nieuwe en kleinere schenkers aangetrokken worden. Door diverse 'giftmodellen' aan te bieden wordt getracht een zo breed mogelijk publiek aan te trekken. Desalniettemin is er in termen van giftenomvang een selecte groep die veel van de euro's giften op zich neemt.

2.5.3 Het gebruik van de culturele giftenaftrek door bedrijven

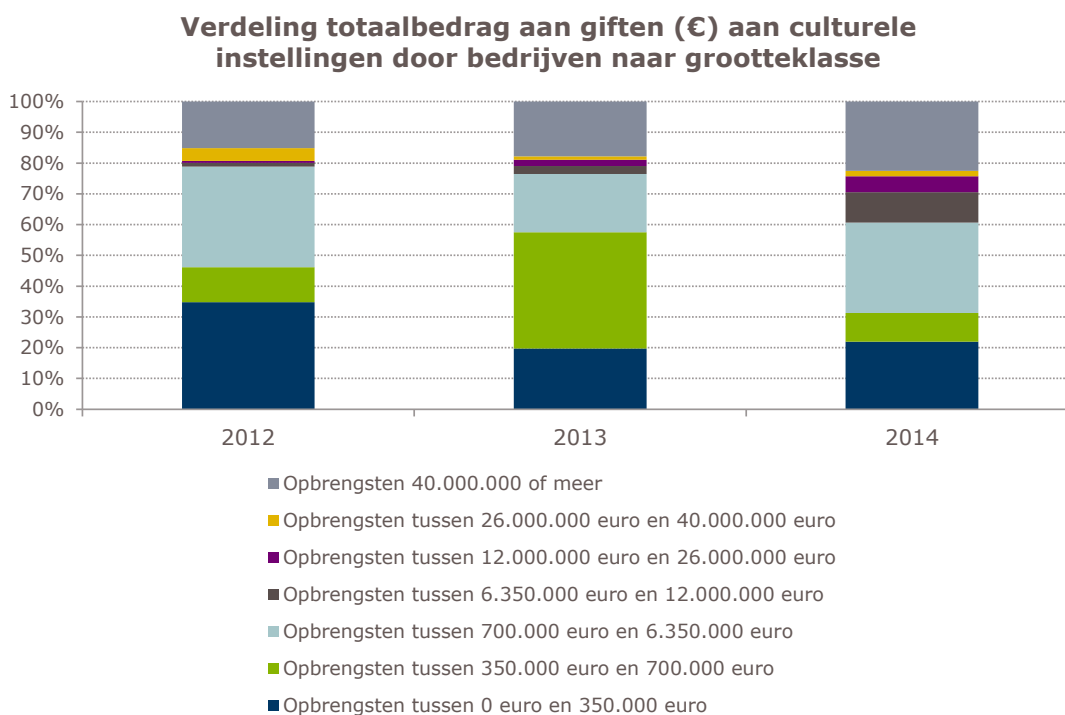
Circa 400-500 Vpb-plichtigen voeren een gift aan cultuur op, zie Figuur 38. Dit komt overeen met circa 0,1% van de bedrijven die Vpb-plichtig zijn. De cultuur kent in de periode 2012-2014 wel een stijging van 401 naar 507 bedrijven die een gift aan cultuur opvoeren.



Figuur 38 Aantal giften naar cultuur/niet-cultuur (Vpb). Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

2.5.4 De culturele giftenaftrek en bedrijfsomvang

Het is veelal het midden- en kleinbedrijf dat de giften aan cultuur op zich neemt, zie Figuur 39. In 2012 waren de bedrijven tot €6,35 miljoen bedrijfsopbrengsten goed voor 60-80% van de giften.



Figuur 39 Verdeling totaalbedrag aan giften aan culturele instellingen door bedrijven naar grootteklasse. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

2.6 Het gebruik van steunstichtingen SBBI

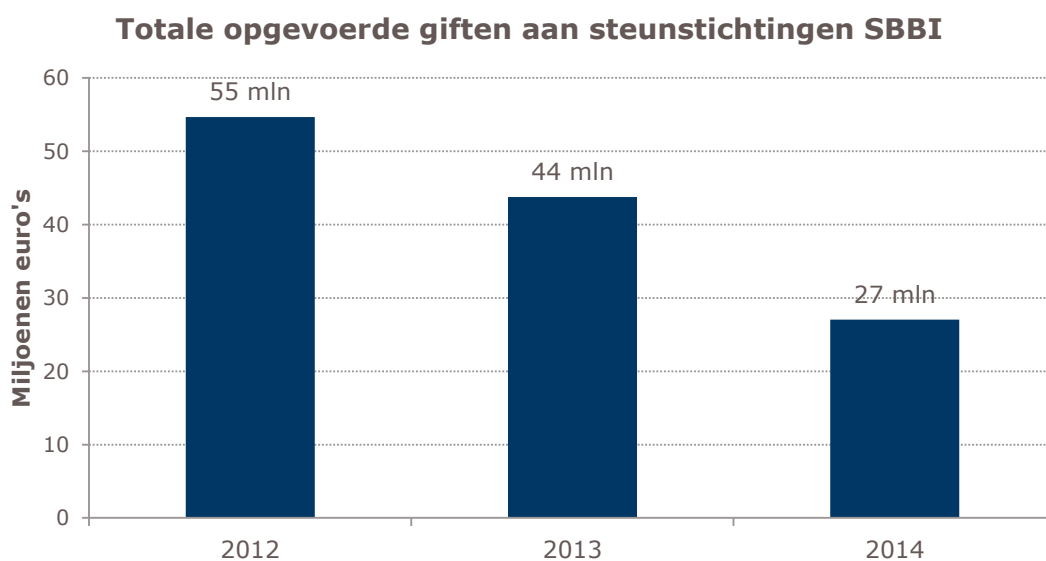
Er zijn slechts acht steunstichtingen SBBI in de periode 2012-2016. Er is in deze periode wel €140 miljoen giften aan steunstichtingen SBBI opgevoerd en de post is ruim 115.000 maal opgevoerd. Dit zou erop kunnen duiden dat niet alle IB-aangiften correct zijn ingevuld (bewust dan wel onbewust).

Van steunstichtingen SBBI wordt nauwelijks gebruik gemaakt. In de periode 2012-2016 waren er slechts acht van deze organisaties, zie Tabel 4.

Tabel 4 Steunstichtingen SBBI's. Bron: belastingdienst.nl

Naam Steunstichting SBBI	Jaar	Plaats
Steunstichting 'de Kleine Trompetter'	2012	Zevenhuizen
Steunstichting 'Delftsch Studenten Muziekgezelschap Apollo'	2013	Delft
Steunstichting 'WS Twente'	2013	Hengelo (Overijssel)
Steunstichting 'Stichting Prinsen voor Honsels Harmonie voor Muzikale Ontwikkeling'	2014	Naaldwijk
Steunstichting 'Golfclub De Hooge Rotterdamsche'	2014	Lansingerland
Steunstichting 'Stichting 150 Jarig Jubileum Koninklijke Muziekvereniging Harmonie Epe'	2014	Epe
Steunstichting '7x11 Jaar Karnaval in Brunssum'	2015	Brunssum
Steunstichting 'Jubileumcomité 88 jaar Fanfare De Kikvorschen'	2015	Rosmalen

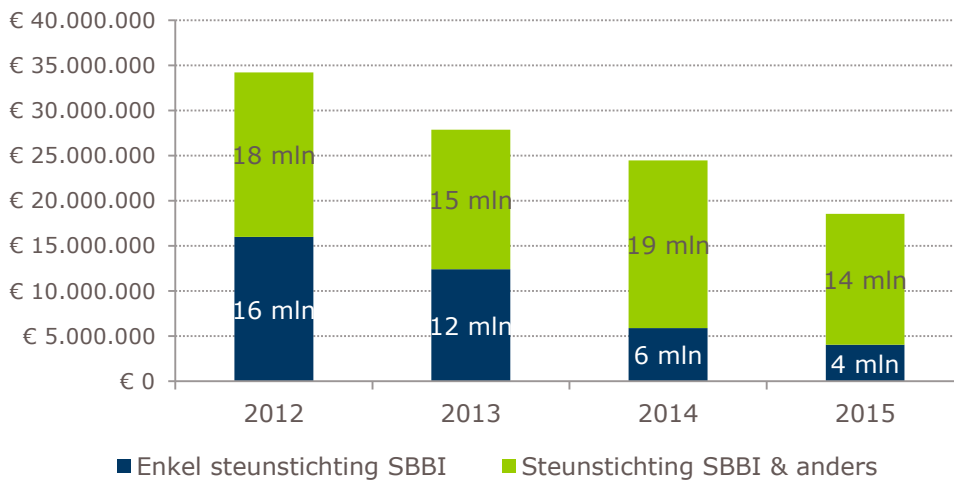
Desalniettemin zijn er in de IB-aangiften veel giften aan steunstichtingen SBBI opgevoerd, zie Figuur 40.



Figuur 40 Giften aan steunstichtingen SBBI opgevoerd in de IB. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

De totale giftenaftrek die te attribueren is aan het gebruik van steunstichtingen SBBI's ligt over de periode 2012-2014 op circa €40 miljoen per jaar (zie Figuur 41), wat overeenkomt met een budgettair beslag van circa €16 miljoen.

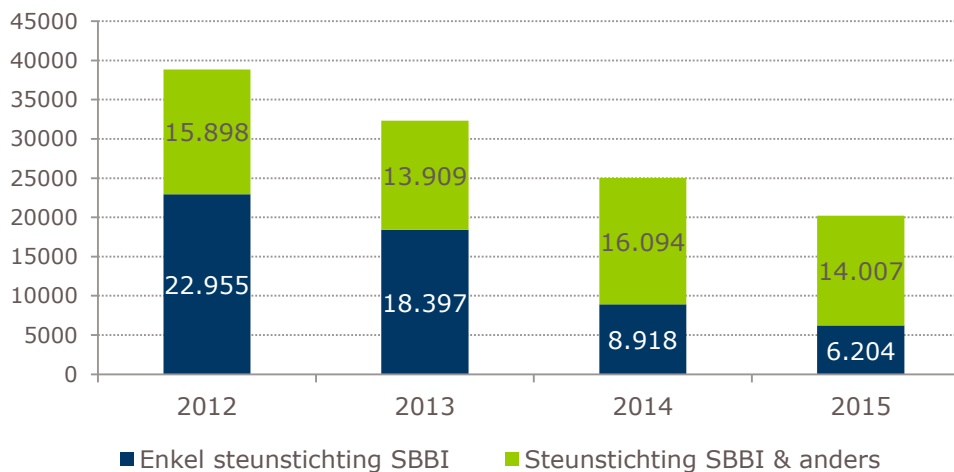
Totale giftenaftrek voor gebruikers giftenaftrek via steunstichtingen SBBI



Figuur 41 giftenaftrek voor gebruikers via steunstichtingen SBBI's. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Bovenstaande giftenaftrek wordt geclaimd door 39.000 gebruikers in 2012, 32.000 gebruikers in 2013 en 25.000 gebruikers in 2014, zie Figuur 42.

Gebruikers giftenaftrek via steunstichtingen SBBI



Figuur 42 Aantal gebruikers giftenaftrek via steunstichtingen SBBI's. Bron: CBS-microdata, bewerking Dialogic/APE

Het ligt voor de hand dat niet alle IB-aangiften correct zijn ingevuld, (zie ook hoofdstuk 4 voor meer toelichting).

3 Doeltreffendheid

Conclusie 6: De giftenaftrek verhoogt de totale hoogte van giften van belastingplichtigen binnen de inkomstenbelasting. Ruim een derde van de gebruikers geeft aan daadwerkelijk meer te geven door deze regeling. Marginale verschillen in het fiscale voordeel van de giftenaftrek lijken echter geen invloed te hebben op het gebruik en de hoogte van de giftenaftrek. Het feit dat het instrument bestaat zorgt (hoogstwaarschijnlijk) voor meer en hogere giften.

Conclusie 7: De giftenaftrek heeft vooral een impact op burgers die structureel geven.

Conclusie 8: De mate waarin de regeling effect heeft verschilt per domein. Bij zaken als armoedebestrijding en noodhulp is het een beperkte prikkel om een hogere schenking te doen.

Conclusie 9: Er is geen bewijs dat de giftenaftrek leidt tot een hoger totaal aan giften van bedrijven die Vpb-plichtig zijn. Daarmee is de giftenaftrek voor bedrijven waarschijnlijk niet doeltreffend.

Conclusie 10: Het is lastig om te bepalen of het onderscheid tussen de periodieke en eenmalige giftenaftrek ertoe leidt dat er meer wordt geschonken. Echter, het substantiële gebruik van beide regelingen wijst erop dat gevers het onderscheid waarderen. Er zijn indicaties dat de periodieke giften de band tussen gever en ontvanger op de lange termijn verstevigen.

Conclusie 11: De culturele multiplier heeft ertoe geleid dat er door burgers meer geschonken wordt aan de culturele sector. Econometrische analyses laten zien dat 65+'ers (zonder fiscaal partnerschap) gemiddeld €100 meer zijn gaan schenken. Daarnaast geeft 20% van de bevroegde giftenaftrekgebruikers aan meer te zijn gaan geven aan cultuur door de multiplier. Het effect is vooral aanwezig bij kleinere schenkingen/schenkers, wat een logisch gevolg is van het plafond van €1250 voor burgers. De relatieve onbekendheid van de regeling laat zien dat er nog mogelijkheden zijn. Voor bedrijven is er geen bewijs dat de culturele multiplier ertoe geleid heeft dat meer bedrijven zijn gaan geven of dat bedrijven die al gaven meer zijn gaan geven.

Conclusie 12: De culturele multiplier heeft er deels toe geleid dat deze sector meer ondernemend is geworden, maar het is lastig om dit los te zien van bezuinigingen. De grote instellingen hebben meer mogelijkheden dan kleine instellingen om nieuwe proposities in de markt te zetten en om de culturele multiplier (actief) onder de aandacht te brengen. De cultuursector is, mede door de relatief korte tijd dat de multiplier bestaat, nog aanpassende aan het bestaan van de multiplier. Er is nog winst te boeken in de communicatie van het instrument, zowel voor passieve communicatie (bijv. benoemen multiplier op de website) als voor actieve communicatie (bijv. structurele gevers actief benaderen om periodiek gift te doen).

Conclusie 13: De aanpassing van de giftenaftrek in de Vpb heeft zeer waarschijnlijk niet geleid tot een structurele verandering van het gebruik hiervan. De invoering van het plafond in de Vpb-giftenaftrek heeft echter wel geleid tot minder zeer grote giften van bedrijven. Het gaat om slechts enkele tientallen bedrijven die dergelijke grote giften deden.

Conclusie 14: De afschaffing van de notariële akte heeft ertoe geleid dat er meer gebruik gemaakt wordt van de periodieke schenking en dat het bedrag dat gegeven wordt, (licht)

gestegen is. De afschaffing van de verplichting tot notariële akte is hiermee doeltreffend omdat het de periodieke giften verhoogd heeft. We kunnen niet inschatten of de afschaffing vanuit een giftenaftrek breed perspectief doeltreffend was. We zien namelijk dat er naast de toename in periodieke giften tegelijkertijd een daling van eenmalige giften was, maar we kunnen niet kwantificeren in welke mate dit een substitutie-effect is ten gevolge van de afschaffing van de notariële akte.

Conclusie 15: Steunstichtingen SBBI zijn zeer waarschijnlijk niet doeltreffend.

3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk draait om de doeltreffendheid van de giftenaftrek. De hoofdvraag is of de giftenaftrek de totale hoogte van giften door belastingplichtigen verhoogt en, zo ja, in welke mate.³⁴ De vraag of de giftenaftrek een efficiënt instrument is, komt in het volgende hoofdstuk aan bod. Deze hoofdvraag kent de volgende deelvragen:

Doeltreffendheid giftenaftrek in IB en Vpb

- In welke mate verhoogt de giftenaftrek de totale hoogte van giften door belastingplichtigen binnen de IB?
- In welke mate verhoogt de giftenaftrek de totale hoogte van giften door belastingplichtigen binnen de Vpb?

Wijzigingen in giftenaftrek

- Is het onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften doeltreffend?
- Is de culturele multiplier een doeltreffend instrument?
- Heeft de verruiming van de giftenaftrek in de vennootschapsbelasting effect gehad? Wat is het effect van een maximum van €100.000?
- Wat is het effect geweest van het afschaffen van de verplichting tot een notariële akte bij periodieke giften?

De bovenstaande vragen worden in de onderstaande paragrafen achtereenvolgens behandeld. Bij de wijzigingen in de giftenaftrek richten wij ons primair op de doeltreffendheid van het specifieke element en niet op de impact van het instrument op de giftenaftrek als geheel. Wij analyseren dus wel of een bepaalde beleidswijziging het beoogde effect heeft gehad (typisch: verhoging van het totaal aan giften in een bepaald domein of van een bepaalde soort gift), maar niet of dit heeft geleid tot hoger totaal aan giften in zijn geheel. Alleen indien de methodologie het toestaat kijken we ook naar substitutie-effecten.

³⁴ Merk op dat we er bewust voor kiezen om *het verhogen van giften* als doelstelling van de giftenaftrek te hanteren. De originele doelstelling uit 1952 was: "*het door vermindering van belasting van schenkers verlichting te bevorderen van de financiële moeilijkheden der kerkelijke, charitatieve, culturele, wetenschappelijke en het algemeen nut beogende instellingen*". In deze formulering is het verhogen van giften het middel en is het vergroten van de inkomsten van goede doelen het doel. Echter, omdat (1) geven en ontvangen van giften symmetrisch aan elkaar zijn en (2) de geefzijde veel eenvoudiger te meten is, leggen we de focus op het doen van giften.

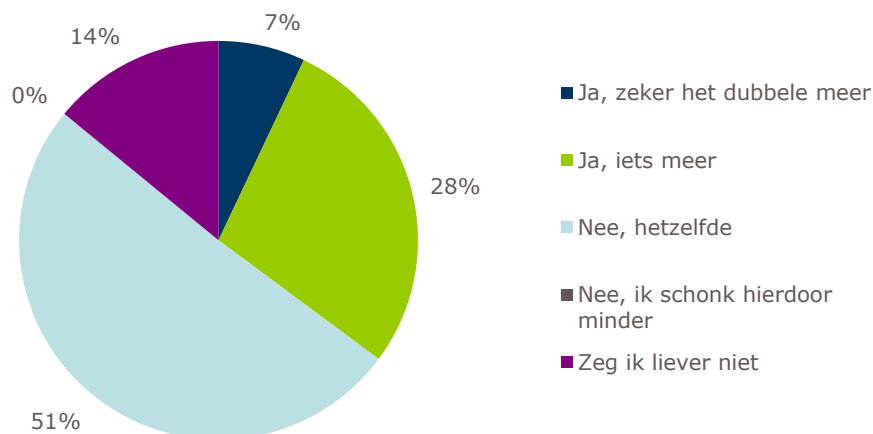
3.2 Doeltreffendheid van giftenaftrek voor giften van burgers

3.2.1 Doeltreffendheid van de giftenaftrek voor giften van burgers

De giftenaftrek verhoogt de totale hoogte van giften van belastingplichtigen binnen de inkomstenbelasting. Ruim een derde van de gebruikers geeft aan daadwerkelijk meer te geven door deze regeling. Marginale verschillen in het fiscale voordeel van de giftenaftrek lijken echter geen invloed te hebben op het gebruik en de hoogte van de giftenaftrek. Het feit dat het instrument bestaat zorgt (hoogstwaarschijnlijk) voor meer en hogere giften.

Uit ons onderzoek komt naar voren dat de giftenaftrek voor een deel van de burgers duidelijk een prikkel is om meer te geven. De fiscale korting die zij krijgen, leidt er (gedeeltelijk) toe dat zij meer aan goede doelen geven. Uit de survey die wij uitvoerden, kwam naar voren dat bijna 30% van de burgers iets meer gaf door deze regeling. Circa zeven procent schonk zeker het dubbele meer. Figuur 43 toont deze uitkomst.

Q6: Zorgde het fiscale voordeel (de giftenaftrek) ervoor dat u meer aan goede doelen heeft geschonken? (n=93)



Figuur 43. Impact van giftenaftrek op schenkgedrag van burgers die de giftenaftrek gebruikten

Uit de interviews komt een soortgelijk beeld naar voren. Voor een deel van de burgers die aan goede doelen schenkt, leidt de giftenaftrek tot een hoger bedrag aan schenkingen. Zo zien fiscale adviseurs en notarissen dat een deel van hun klanten redeneert vanuit de *netto kosten* van een gift. Ook in de literatuur zien we verwijzingen dat een fiscale korting werkt, bijvoorbeeld in de VS (Bakija & Heim, 2011).

We hebben deze vraag ook geprobeerd te beantwoorden door gebruik te maken van econometrie. *De kans op gebruik van de giftenaftrek en de hoogte van giften lijken positief samen te hangen met het inkomen: een grotere bestedingsruimte lijkt samen te gaan met hogere giftenaftrek. De resultaten van de econometrische analyse wijzen er over het algemeen niet op dat er een invloed lijkt uit te gaan van de hoogte van het aftrektarief op de hoogte van de giften.* Eén manier om de econometrische analyse in te steken is door gebruik te maken van verschillen tussen belastingschijven. We hebben drie methoden toegepast:

- **Regulier verschil tussen tarieven in box 1.** Personen die hun giftenaftrek in de hoogste schijf kunnen opvoeren, hebben hier meer voordeel van dan personen die dit in een lagere schijf kunnen aftrekken. We vinden echter geen eenduidige significante verschillen tussen de mate van giftenaftrek van burgers met een verschillend aftrektarief als het gaat om (1) wel of niet gebruik maken van de giftenaftrek en (2) de hoogte van de giften. Blijkbaar zijn de verschillen in deze tarieven in box 1 geen prikkel voor mensen om (meer) te gaan geven. Partners die de AOW-leeftijd nog niet hebben bereikt met een inkomen net boven de schijfgrens hadden in de gehele periode 2008-2014 wel een hogere kans op gebruik van giftenaftrek dan de partners met een inkomen net onder de schijfgrens (ca 55% vaker bij de grens tussen schijf 1 en 2 en ca 35% vaker bij de grens tussen schijf 3 en 4). Partners die de AOW-leeftijd hebben bereikt met een inkomen net boven de grens tussen schijf 1 en schijf 2 hebben ca 17% meer kans op giftenaftrek dan degene net onder de schijfgrens. Deze resultaten zijn in lijn met de verwachtingen. Dit geldt lang niet voor alle resultaten. De partners onder de AOW-leeftijd met een inkomen net boven de laagste grens die hebben gegeven, gaven weliswaar vaker maar zij gaven gemiddeld minder dan de partners die gaven met een inkomen net onder de schijfgrens. Verder vinden we veelal resultaten die niet significant zijn of verschillende kanten op wijzen. Hiermee kunnen we niet concluderen dat er een duidelijke invloed lijkt uit te gaan van de hoogte van het aftrektarief op de kans op gebruik van de giftenaftrek en de hoogte van de giftenaftrek. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 1.
- **Vershil tussen tarieven in box 1 door wijziging in 2013.** In 2013 is er een aanpassing doorgevoerd in de tarieven in box 1 en is de schijfgrens verschoven. Dit heeft ertoe geleid dat ook het voordeel dat burgers hadden van de giftenaftrek veranderd is. Dit geeft ons de mogelijkheid om te onderzoeken of dit ook heeft geleid tot een gedragswijziging als het gaat om geven. Deze analyse beperkt zich tot de groep burgers met een inkomen in box 1 rondom de eerste belastingschijf, omdat hier de verandering heeft plaatsgevonden. We hebben geen significante effecten gevonden van de verandering in het marginale tarief op het geefgedrag. Wijzigingen in het marginale tarief lijken dus (op deze groep) geen effect te hebben. Dit is in lijn met input die we hebben opgehaald uit diverse gesprekken; om effect te sorteren via wijzigingen in het marginale tarief zouden burgers extreem rationeel moeten handelen en zou op het moment van de gift bekend moeten zijn tegen welk tarief dit later afgetrokken kan worden. Dit zijn in onze optiek geen realistische veronderstellingen. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 2.
- **Vershil tussen tarieven in box 1 door bereiken AOW-leeftijd.** Op het moment dat een burger de AOW-leeftijd bereikt, dalen de tarieven in box 1 scherp in de eerste en de tweede schijf. Dit geeft ons de mogelijkheid om te analyseren of dit ook leidt tot een veranderend geefgedrag. De fiscale korting neemt af na het bereiken van de AOW-leeftijd. Vanuit de prikkelwerking gezien zou daarom verwacht worden dat het gebruik van de giftenaftrek en de hoogte van de giftenaftrek hoger is voordat de AOW-leeftijd bereikt wordt. De uitkomsten van de econometrie laten zien dat na het bereiken van de AOW-leeftijd juist vaker gebruik wordt gemaakt van giftenaftrek en dat het giftenaftrekbedrag gemiddeld hoger is. Deze uitkomsten laten wederom zien dat er geen invloed lijkt uit te gaan van de hoogte van het aftrektarief op de hoogte van de giften. Bij het bereiken van de AOW-leeftijd spelen waarschijnlijk andere factoren een rol die een effect kunnen hebben op giftenaftrek waar we niet voor konden controleren. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 3.

Deze vraag kent echter ook een andere kant: Blijkbaar is er een nog grotere groep gevers (51%) waar de giftenaftrek geen gewenst effect heeft. De fiscale korting die zij krijgen, zetten ze niet (deels) door naar goede doelen. Ook in de interviews hebben we genoeg

voorbeelden – bijvoorbeeld van adviseurs en notarissen – gehoord van burgers die de giftenaftrek uitsluitend als een fiscaal voordeel zien. In de survey hebben we ook de burgers bevestigd die de giftenaftrek niet gebruiken en hier wordt dit beeld bevestigd.

- Van de burgers die aan goede doelen lage eenmalige giften gaven en de giftenaftrek niet kenden, geeft slechts 10% aan zijn giften te gaan aanpassen (verhogen of periodiek maken) om toch aan de giftenaftrek te gaan voldoen.³⁵ De motivatie om de gift niet aan te passen ligt vooral in het feit dat zij niet zo veel willen schenken.³⁶
- Aan de burgers die aan goede doelen lage eenmalige giften gaven en de giftenaftrek wel kenden, vroegen we waarom zij giften niet aanpassen om in aanmerking te komen voor de giftenaftrek. Bijna de helft geeft aan niet zo veel te willen schenken.³⁷

Marginale verschillen in het fiscale voordeel van de giftenaftrek lijken geen invloed te hebben op het gebruik en de hoogte van de giftenaftrek. Het feit dat het instrument bestaat zorgt hoogstwaarschijnlijk wel voor meer en hogere giften.

3.2.2 Verschillen in doeltreffendheid tussen burgers

De giftenaftrek heeft vooral een impact op burgers die structureel³⁸ geven.

In de interviews hebben we ook de vraag voorgelegd voor welk type gevers de giftenaftrek doeltreffend is. Hoewel dit niet eenvoudig te bepalen is, komt er een beeld naar voren dat de burgers die structureel geven oververtegenwoordigd zijn in deze groep. Zij weten dat zij gebruik kunnen maken van de aftrek, weten uit voorgaande jaren dat dit hen een bepaald financieel voordeel oplevert en zetten dit voordeel (deels) door naar goede doelen. Onder meer van de kant van goede doelen en experts horen we dit geluid uit de interviews naar voren komen.

3.2.3 Verschillen in doeltreffendheid tussen domeinen

De mate waarin de regeling effect heeft verschilt per domein. Bij zaken als armoedebestrijding en noodhulp is het een beperkte prikkel om een hogere schenking te doen.

³⁵ Aan respondenten die in 2015 een gift deden en de giftenaftrek niet kennen en niet in aanmerking kwamen voor giftenaftrek vroegen we: *Nu u het fiscale voordeel van het doen van giften kent, gaat u uw giften in de toekomst aanpassen om aan de voorwaarden te voldoen?*

³⁶ Aan respondenten die in 2015 een gift deden en de giftenaftrek niet kennen en niet in aanmerking kwamen voor giftenaftrek en hun giften in de toekomst (waarschijnlijk) niet gaan aanpassen vroegen we: *“U gaat uw giften in de toekomst (waarschijnlijk) niet aanpassen om aan de voorwaarden te voldoen. Waarom niet?”*

³⁷ Aan respondenten die in 2015 een gift deden en de giftenaftrek kennen en niet in aanmerking kwamen voor giftenaftrek: *U kent de fiscale voordelen van giften maar uw giften in 2015 voldeden niet aan de voorwaarden voor de giftenaftrek. Waarom heeft u uw gift niet zodanig aangepast zodat u wel de fiscale voordelen had?*

³⁸ Met structureel gevende burgers bedoelen we personen die elk jaar een substantieel deel van hun inkomen schenken aan vaak dezelfde (soort) goede doelen. Dit hangt waarschijnlijk ook samen met periodiek schenken, maar dat is nadrukkelijk niet wat we hier bedoelen. Er zijn ook voorbeelden van structureel gevende burgers die (op zijn minst vanuit een fiscaal perspectief) eenmalige schenkingen doen.

Uit de literatuur komt naar voren dat er verschillen zijn tussen de doelmatigheid van de fiscale prikkel voor giften. In de VS blijkt dat bij de brede categorie "health" de doelmatigheid van de fiscale prikkel beperkt is (Brooks, 2007). Uit onderzoek van een bank onder haar vermogen klanten blijkt dat er flinke verschillen liggen tussen inhoudelijke domeinen (ABN AMRO MeesPierson, 2016). De onderstaande tabel toont in welke mate verschillende domeinen zouden leiden onder een hypothetische afschaffing van de giftenaftrek. De verschillen tussen de categorieën zijn zeer omvangrijk.

Tabel 5. Mate waarin een hypothetische afschaffing van de giftenaftrek impact zal hebben op de totale omvang van de giften van vermogende Nederlanders. Bron: (ABN AMRO MeesPierson, 2016), bewerking Dialogic.

Domein	Daling in inkomsten bij afschaffing prikkel (bij respondenten)
Noodhulp	7%
Democratie en mensenrechten	12%
Onderwijs en onderzoek	21%
Gezondheidszorg en welzijn	22%
Armoedebestrijding in Nederland	35%
Armoedebestrijding in buitenland	48%
Religieuze organisaties	64%
Sport en recreatie	66%
Kunst en cultuur	66%
Overige doelen	74%
Natuur en milieu	80%
Dierenwelzijn	86%

3.3 Doeltreffendheid van giftenaftrek voor giften van bedrijven

Er is geen bewijs dat de giftenaftrek leidt tot een hoger totaal aan giften van bedrijven die Vpb-plichtig zijn. Daarmee is de giftenaftrek voor bedrijven waarschijnlijk niet doeltreffend.

Uit de econometrische analyses van de Vpb komen geen significante effecten naar voren als het gaat om doeltreffendheid van de giftenaftrek. We hebben gekeken of er een verschil in giftenaftrek is tussen het Vpb-tarief van 20% en 25% en gecontroleerd voor andere variabelen. Er is geen significant effect aangetroffen als het gaat om (1) wel of geen gebruik van de giftenaftrek en (2) de hoogte van de gift in de giftenaftrek. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 8.

Ook in de interviews wordt aangegeven dat de giftenaftrek waarschijnlijk geen of een zeer beperkt effect op bedrijven heeft. Dit wordt waarschijnlijk veroorzaakt doordat voor veel bedrijven sponsoring een alternatief voor de giftenaftrek is. In beide gevallen zijn de kosten aftrekbaar. We zagen ook in het voorgaande dat het gebruik van de giftenaftrek marginaal is ten opzichte van de schenkingen aan goede doelen door bedrijven. Daarmee is de toegevoegde waarde van deze regeling voor bedrijven beperkt. Het voornaamste verschil tussen

de giftenaftrek en sponsoring ligt uiteraard in het ontbreken van een tegenprestatie bij een gift.

Overigens kunnen we op basis van de data niet met volledige zekerheid uitsluiten dat de giftenaftrek voor bedrijven doeltreffend is. Echter, indien het een positief effect heeft op de totale giften door gebruiken dan zal dit relatief klein zijn. En aangezien het gebruik in absolute zin zeer beperkt is, zal een (onwaarschijnlijke) toename in giften zeer beperkt zijn.³⁹ Met andere woorden: we weten vrij zeker dat er geen positief effect is en we weten zeker dat er geen substantieel positief effect is.

3.4 Doeltreffendheid van periodieke en eenmalige giftenaftrek

Het is lastig om te bepalen of het onderscheid tussen de periodieke en eenmalige giftenaftrek ertoe leidt dat er meer wordt geschonken. Echter, het substantiële gebruik van beide regelingen wijst erop dat gevers het onderscheid waarderen. Er zijn indicaties dat de periodieke giften de band tussen gever en ontvanger op de lange termijn verstevigen.

We hebben geen econometrische analyses kunnen uitvoeren om te analyseren of het onderscheid tussen de periodieke en eenmalige giftenaftrek het totaal aan giften verhoogt. Doordat het onderscheid al bestaat sinds 1984 was het voor ons niet mogelijk om de situatie voor en na de regeling te vergelijken. In de interviews komt bij ANBI's anekdotisch bewijs naar voren dat personen die een gift omzetten van een eenmalige naar een periodieke gift, hun gift verhogen.

Als wij kijken naar het gebruik van de periodieke en eenmalige giftenaftrek (paragraaf 2.4) dan zien we dat beide regelingen flink gebruikt worden. Er zijn in de orde grootte 100.000 gebruikers van de periodieke giftenaftrek per jaar; het aantal gebruikers van de eenmalige aftrek is grofweg een factor 6-7 hoger hiervan. Bovendien zijn er verschillende gebruikspatronen; periodieke schenkingen zijn gemiddeld hoger. De verhouding tussen de omvang van de giftenaftrek tussen periodiek en eenmalige is circa een factor 3. Blijkbaar spreken beide regelingen een andere vraag naar aftrekbaarheid van giften aan. Wij zien ook dat sommige personen beide regelingen tegelijkertijd inzetten. Een onderscheid tussen eenmalige en periodieke giften is dat bij de laatste categorie ook giften aan verenigingen die geen ANBI zijn, zijn toegestaan. Uit interviews met goede doelen komt naar voren dat bij sommige ontvangers het beeld bestaat dat burgers meer gaan geven op het moment dat zij een eenmalige schenking omzetten in een periodieke.

In de interviews met goede doelen wordt aangegeven dat het bestaan van periodieke giften een sterk positief neveneffect heeft. Het zorgt er namelijk voor dat de band tussen gever en ontvanger versterkt wordt. De ontvangende partijen anticiperen hier ook op door de gevende partij op de hoogte te houden van de ontwikkelingen in hun organisatie en domein.

³⁹ In vergelijking met de Giftenaftrek voor burgers hebben we bij de doeltreffendheid voor bedrijven minder data: Wij vinden geen relevante literatuur en hebben geen survey gehanteerd.

3.5 Doeltreffendheid van de culturele multiplier

3.5.1 Verhogen van totaal aan giften

De culturele multiplier heeft ertoe geleid dat er door burgers meer geschonken wordt aan de culturele sector. Econometrische analyses laten zien dat 65+’ers (zonder fiscaal partnerschap) gemiddeld €100 meer zijn gaan schenken. Daarnaast geeft 20% van de bevroegde giftenaftrekgebruikers aan meer te zijn gaan geven aan cultuur door de multiplier. Het effect is vooral aanwezig bij kleinere schenkingen/schenkers, wat een logisch gevolg is van het plafond van €1250 voor burgers. De relatieve onbekendheid van de regeling laat zien dat er nog groeimogelijkheden zijn.

Voor bedrijven is er geen bewijs dat de culturele multiplier ertoe geleid heeft dat meer bedrijven zijn gaan geven of dat bedrijven die al gaven meer zijn gaan geven.

Burgers

Uit eerder onderzoek volgde de conclusie dat het geefgedrag in 2013 en 2014 weinig veranderd is door de invoering van de culturele multiplier (Franssen & Bekkers, 2016). Aan de andere kant wordt aangegeven dat het lastig is om het effect van de multiplier in te schatten omdat de invoering samenviel met de bezuinigingen in de cultuursector. (Bekkers, et al., 2015).

Wij komen tot de conclusie dat de multiplier wel degelijk heeft geleid tot hogere giften van burgers. Hiervoor hebben we een aantal argumenten:

- De Geefwet is in 2012 ingevoerd. Met de invoering van deze wet veranderden veel regels betreffende de giftenaftrek. Zo werd de culturele multiplier ingevoerd en werd het mogelijk om eenmalige giften aan Steunstichtingen SBBI’s op te voeren voor de giftenaftrek. De kans op het opvoeren van giften is na 2012 significant lager voor alle burgers. We zien dat de gemiddelde hoogte van de giften voor de opvoerders van giften is toegenomen voor burgers jonger dan de AOW-leeftijd. Dit geldt zowel voor alleenstaanden als partnerschappen. Voor partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd zijn geen significante resultaten gevonden. De hoogte van de gift lijkt voor alleenstaanden ouder dan de AOW-leeftijd significant af te nemen na 2012 maar dit lijkt voornamelijk te komen door inkomenseffecten. Wanneer voor inkomen wordt gecorrigeerd is deze afname namelijk niet meer significant. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 –analyse 6.
- Een doel van de Geefwet is om giften aan culturele ANBI’s extra te stimuleren met behulp van een multiplier waarvoor alleen culturele ANBI’s in aanmerking komen. Het effect van de introductie van deze culturele multiplier hebben we onderzocht met behulp van de difference-in-difference methode. We hebben de verandering in het geefgedrag van ‘culturele gevers’ op het moment van invoering van de multiplier vergeleken met de verandering in het geefgedrag van ‘niet-culturele gevers’ op het moment van invoering van de multiplier. Uit deze econometrische analyse van de IB komt naar voren dat de opgevoerde culturele giften vanaf invoering van de culturele multiplier significant meer zijn toegenomen t.o.v. de hoogte van de niet culturele giften door alleenstaande 65-plussers (ongeveer 100 euro meer) als we (1) zeer grote giften uitsluiten van de analyses en (2) corrigeren voor de generieke trend in

het gebruik van de giftenaftrek. Bij de andere subgroepen vinden we geen significant effect. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 7.

- In onze survey vroegen we aan gebruikers van de giftenaftrek (n=93) of de culturele multiplier ertoe heeft geleid dat zij meer zijn gaan schenken aan de cultuursector. Circa 20% antwoordde positief op deze vraag.⁴⁰ Voor 7,7% van de personen die in hun geheel niet schenken, zou de multiplier er waarschijnlijk toe leiden dat zij gaan schenken aan de culturele sector.⁴¹
- In de interviews wordt geregeld aangegeven dat de culturele multiplier een positief effect heeft (1) op de omvang van de gift en (2) op het over de streep halen van nieuwe gevers. Culturele ANBI's geven aan dat zij met dit instrument de mogelijkheid hebben om redelijk eenvoudig nieuwe en relatief jonge gevers aan zich te binden. Verder wordt aangegeven dat de doelmatigheid van de regeling gedempt wordt omdat gevers die voor 2012 een periodieke schenking aan de culturele sector deden hun gift *niet* konden verhogen, maar wel het additionele fiscale voordeel van de multiplier ontvingen.

Als wij kijken naar de econometrische analyses dan wordt het duidelijk dat dit effect *alleen* speelt voor de relatief kleine schenkers aan de culturele sector. Ook uit de interviews komt een beeld naar voren dat vooral de kleine schenkers profiteren van deze regeling. Uiteraard zijn deze effecten een logisch gevolg van het plafond voor burgers van €1.250 waardoor de voordelen relatief sterk bij kleine schenkers neerslaan.

Er lijkt nog potentie te zitten in de effecten van de culturele multiplier omdat deze relatief onbekend is. Uit onze survey komt naar voren dat circa een derde van de respondenten die aan goede doelen schenken de regeling niet kennen. Ook uit de literatuur (Franssen & Bekkers, 2016) komt naar voren dat de multiplier relatief onbekend is en ook in interviews wordt dit aangegeven. Vanuit ANBI's wordt aangegeven dat de onzekerheid over de regeling – zowel of deze wel toegestaan was als het feit dat het een tijdelijk instrument is – het in de markt zetten van proposities die gebaseerd zijn op de multiplier beperkt heeft.

We kunnen op basis van de data *wel* de conclusie trekken dat de culturele multiplier heeft geleid tot hoger totaal aan giften voor de culturele sectoren, maar we kunnen *niet* de conclusie trekken dat de multiplier heeft geleid tot hoger totaal aan giften voor goede doelen als geheel. Een deel van de gevers zal mogelijk meer zijn gaan geven aan cultuur en daardoor minder aan andere goede doelen. Het is voor ons niet in te schatten wat het netto-effect is. We zouden kunnen stellen dat het aftrekbaar maken van giften leidt tot meer giften (zie paragraaf 3.2), maar wij zijn van mening dat we dit niet kunnen generaliseren naar dit specifieke instrument gezien de korte duur dat het instrument bestaat, het feit dat het om een specifiek domein gaat en de aanwezigheid van het plafond.

Bedrijven

De kans op gebruik van de giftenaftrek onder bedrijven is significant hoger na invoering van de multiplier (na 2012), maar dit kunnen we op basis van de econometrie *niet toeschrijven aan de multiplier*. De gemiddelde hoogte van de giftenaftrek per gift is voor bedrijven die gebruik maken van de giftenaftrek niet significant toegenomen na de invoering van de Geefwet. Na invoering van de multiplier is de toename van culturele giften niet significant hoger

⁴⁰ We vroegen deze respondenten: *Het schenken aan goede doelen leverde fiscale voordelen op, maar het geven aan goede doelen in de cultuursector was fiscaal extra voordelig. Zorgde dit ervoor dat u ten opzichte van andere goede doelen meer aan de cultuursector heeft geschonken?*

⁴¹ We vroegen deze respondenten: *Het schenken aan goede doelen in de cultuursector is fiscaal extra voordelig. Nu u dit weet, gaat u hierdoor aan deze sector schenken?*

dan de toename van giften aan andere soorten ANBI's. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 9 en 10.

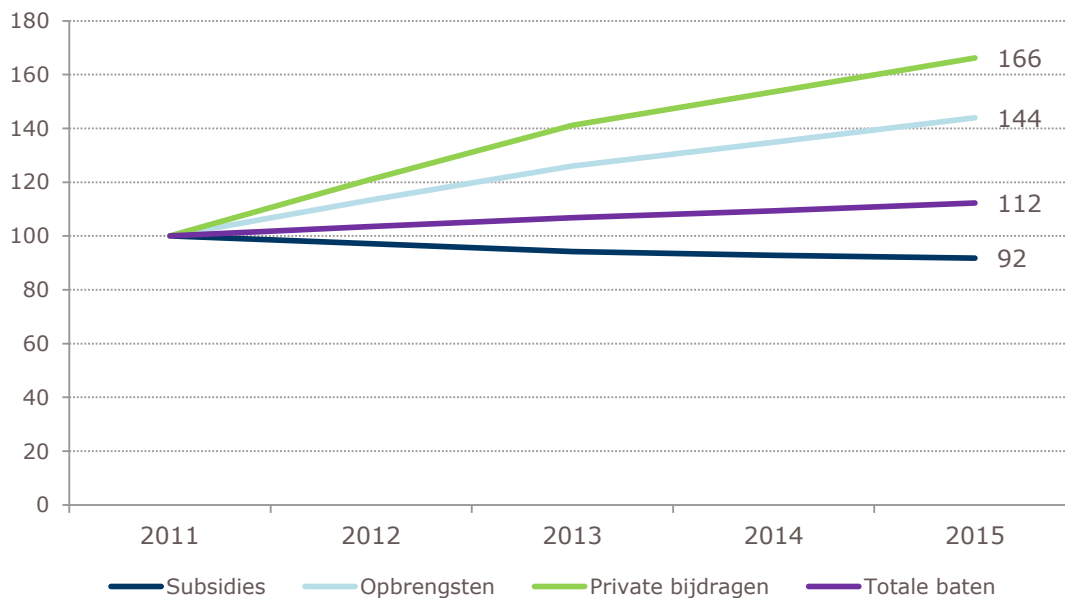
3.5.2 Meer ondernemend maken van de cultuursector

De culturele multiplier heeft er deels toe geleid dat deze sector meer ondernemend is geworden, maar het is lastig om dit los te zien van bezuinigingen. De grote instellingen hebben meer mogelijkheden dan kleine instellingen om nieuwe proposities in de markt te zetten en om de culturele multiplier (actief) onder de aandacht te brengen. De cultuursector is, mede door de relatief korte tijd dat de multiplier bestaat, nog aanpassende aan het bestaan van de multiplier. Er is nog winst te boeken in de communicatie van het instrument, zowel voor passieve communicatie (bijv. benoemen multiplier op de website) als voor actieve communicatie (bijv. structurele gevers actief benaderen om periodiek gift te doen).

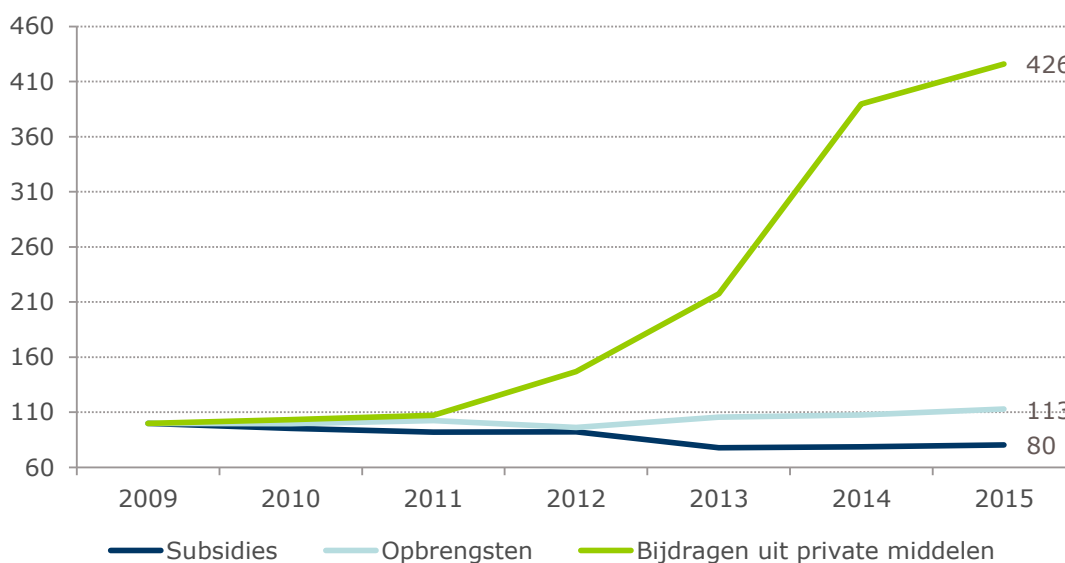
In welke mate de culturele sector daadwerkelijk meer ondernemend⁴² is geworden door de culturele multiplier is lastig hard te onderbouwen. Dit komt onder meer doordat in dezelfde periode bezuinigingen zijn doorgevoerd en het effect dus lastig geïsoleerd kan worden gezien. Toch komt uit de interviews krachtig een beeld naar voren dat (1) de culturele sector beperkt ondernemend was, (2) de afgelopen jaren ondernemender is geworden, maar (3) er nog veel potentie is om verder door te groeien in deze beweging.

Uit de literatuur komt naar voren dat het aandeel van private financiering in een aantal onderdelen van de cultuursector sterk is gestegen (Dialogic, APE, 2016). De volgende figuren tonen de ontwikkeling van drie soorten inkomstenbronnen (subsidies, opbrengsten en private middelen) in de periode 2011-2015 voor twee specifieke onderdelen van de sector. Hieruit blijkt dat de groei zeer omvangrijk was in deze onderdelen van de cultuursector. Overigens moet hier wel de aantekening worden gemaakt dat het relatieve aandeel van private bijdragen aan de totale financiering beperkt is en blijft.

⁴² Met *ondernemend gedrag* bedoelen we gedrag dat erop gericht is om private middelen te verwerven.



Figuur 44. Ontwikkeling reële inkomstenbronnen van rijks gesubsidieerde en niet-rijks gesubsidieerde musea (Dialogic, APE, 2016)



Figuur 45. Reële ontwikkeling inkomstenbronnen bij rijks gesubsidieerde instellingen voor podiumkunsten (Dialogic, APE, 2016)

Uit de interviews met de culturele sector zelf en met kenners hiervan komt ook naar voren dat er grote verschillen zijn tussen de organisaties in de culturele sector. De grotere organisaties zijn vaak professioneel en met verschillende personen bezig met werving van middelen. Daardoor hebben ze de organisatorische mogelijkheden om de culturele multiplier daadwerkelijk te *vermarkten*. Bij de kleinere organisaties is er veel minder capaciteit en professionaliteit in de werving van middelen. Het opzetten van een campagne om de multiplier in de markt te zetten is voor hen een relatief grote investering. De verwachting is dan ook dat een relatief groot aandeel van de giften die onder de culturele multiplier zijn gegeven naar de grotere culturele organisaties is gegaan.

Ondanks de groei van de inspanningen is er nog veel te winnen voor deze sector. De passieve communicatie rondom de multiplier is redelijk: In folders, documenten, jaarverslagen en op de website wordt het instrument geregeld genoemd. Echter, actieve communicatie en potentiële of bestaande gevers benaderen met het instrument is nog beperkt.

Door de bank genomen is de constatering dat het enige tijd kost voordat de sector in beweging komt. Deze beweging is nu ingezet en lijkt door te zetten. De onzekerheid over het voortbestaan van de multiplier heeft echter wel een effect op de mate waarin het actief in de markt gezet wordt.

3.6 Doeltreffendheid verruiming giftenaftrek voor bedrijven

De aanpassing van de giftenaftrek in de Vpb heeft zeer waarschijnlijk niet geleid tot een structurele verandering van het gebruik hiervan. De invoering van het plafond in de Vpb-giftenaftrek heeft echter wel geleid tot minder zeer grote giften van bedrijven. Het gaat om slechts enkele tientallen bedrijven die dergelijke grote giften deden.

In 2012 werd de giftenaftrek voor bedrijven aanpast. Dit heeft er niet of nauwelijks toe geleid dat het totale opgevoerde bedrag voor giftenaftrek in de Vpb structureel veranderd is. Dit lag voor de periode 2008 tot 2010 gemiddeld op ruim €21 miljoen per jaar. In 2013 en 2014 gaat het ook om ruim €21 miljoen per jaar dat wordt opgevoerd.

Wat we wel in de cijfers (zie Tabel 6) zien terugkomen is een tijdseffect. Het lijkt erop dat bedrijven in 2011 nog snel gebruik hebben gemaakt van de oude regeling en schenkingen naar voren hebben gehaald. In 2012 zien we vervolgens een daling van de omvang van de giften. De cijfers laten verder zien dat – terwijl het totale opgevoerde bedrag gelijk blijft – de omvang van giften wat lijkt te dalen en het aantal bedrijven lijkt te stijgen. De econometrische analyses laten zien dat het aantal organisaties dat giftenaftrek verkreeg na 2012 weliswaar hoger is dan in 2011, maar dat er sprake is van een langlopende trend van toename van het aantal gevers. Zie Bijlage 5 – analyse 9 voor details. De aanpassingen hebben geen positief of negatief effect gehad op de groei van het aantal gevers.

Tabel 6. Overzicht van de totale giftenaftrek voor bedrijven

Jaar	Gemiddelde gift	Aantal gevers	Totaal opgevoerd bedrag
2008	€12.065	1.548	€18,7M
2009	€11.605	1.716	€19,9M
2010	€13.627	1.975	€26,7M
2011	€18.213	1.854	€33,8M
2012	€8.460	2.154	€18,2M
2013	€9.231	2.309	€21,3M
2014	€10.021	2.154	€21,6M

Als wij kijken naar de scheefheid van de verdeling van de giften dan zien we wel een groot effect als gevolg van de aanpassingen in de regeling.⁴³ In de jaren voor de invoering van de aanpassing was 10% van gevers verantwoordelijk voor 80% van de giften. In 2011 neemt de top 10% bijna 90% van de giften voor zijn rekening. Na 2012 zakt het naar 70%, zie ook Tabel 3. Er is een kleine groep bedrijven dat meer dan €100.000 per jaar schonk. We zien dat deze groep na 2012 veelal op de grens van €100.000 zit. Er bestaat dus de kans dat zij minder zijn gaan schenken. De mogelijkheid bestaat dat een deel van deze grote giften tegenwoordig als sponsoring wordt geormerkt.

3.7 Doeltreffendheid van de afschaffing verplichting tot notariële akte

De afschaffing van de notariële akte heeft ertoe geleid dat er meer gebruik gemaakt wordt van de periodieke schenking en dat het bedrag dat gegeven wordt, (licht) gestegen is. De afschaffing van de verplichting tot notariële akte is hiermee doeltreffend omdat het de periodieke giften verhoogd heeft. We kunnen niet inschatten of de afschaffing vanuit een giftenaftrek breed perspectief doeltreffend was. We zien namelijk dat er naast de toename in periodieke giften tegelijkertijd een daling van eenmalige giften was, maar we kunnen niet kwantificeren in welke mate dit een substitutie-effect is ten gevolge van de afschaffing van de notariële akte.

In de literatuur wordt aangegeven dat de notariële akte geen serieuze belemmering was om gebruik te maken van periodieke schenkingen. *“De meeste anbi’s hebben namelijk afspraken met notarissen, waardoor gevers slechts een volmachtformulier van internet hoeven te downloaden, in te vullen en samen met hun paspoort op te sturen”* (Hemels, 2011). Uit onze analyses blijkt echter dat het wegnemen van deze drempel een positief effect heeft gehad.

Om een analyse te maken van de doeltreffendheid van de afschaffing van de verplichting tot notariële akte hebben we gebruik gemaakt van econometrie. In de econometrische analyses is onderzocht of burgers vaker gebruik hebben gemaakt van giftenaftrek voor periodieke giften en of de giftenaftrek hoger is geworden door afschaffing van de notariële akte in 2014. We zien dat in 2014 de kans dat een burger een periodieke schenking deed hoger was.⁴⁴ De burgers die de AOW-leeftijd nog niet hebben bereikt hebben ongeveer 3 keer vaker gebruik gemaakt van giftenaftrek voor een periodieke gift vanaf 2014. Bij de AOW-gerechtigden is deze toename iets kleiner, namelijk 1,5 tot 2 keer zoveel. Het is aannemelijk dat de afschaffing van de verplichting tot notariële akte hier een flinke rol in speelde, want wij zijn niet gestuit op andere mogelijke verklaringen voor deze sprong. Ondanks de toename in aantallen, is de omvang van de periodieke gift grofweg gelijk gebleven. Voor de burgers onder de 65 zien we wel een toename in de hoogte van de opgegeven periodieke giften van circa €30-€80 per jaar, terwijl de burgers boven deze leeftijd niet meer of minder schenken. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 4.

De giftenaftrek voor periodieke giften is ook toegenomen t.o.v. de giftenaftrek voor eenmalige giften. Het verschil tussen de totaal opgevoerde giftenaftrek voor periodieke giften en de totaal opgevoerde giftenaftrek voor eenmalige giften is vanaf 2014 toegenomen voor alle subgroepen: variërend van ruim €30 bij alleenstaanden jonger dan de AOW-leeftijd tot ruim

⁴³ De scheefheid van de verdeling lag in de orde grootte van 20 à 30, met een uitschieter naar 40 in 2011. Na 2012 daalt de scheefheid spectaculair naar circa 3. Dit is een sterke indicator dat het aantal uitschieters aan de bovenkant is verdwenen.

⁴⁴ Merk op dat er in 2012 een flinke daling plaatsvond in periodieke schenkingen. Zie 2.4.

€100 bij partners jonger dan de AOW-leeftijd. Achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 4

We hebben ook getracht om in te schatten wat de invoering van deze regeling betekent voor de doeltreffendheid van de giftenaftrek in zijn geheel. Hier is geen eenduidige conclusie over aangezien er twee tegengestelde effecten zijn (achterliggende analyses zijn te vinden in Bijlage 5 – analyse 5):

- *Positief effect op doeltreffendheid*: we zien dat er sprake is van een netto instroom van personen die in 2012-2014 geen giften deden en nu een periodieke schenking doen.
- *Negatief effect op doeltreffendheid*: het is goed mogelijk dat er een vorm van 'kannibalisatie' optreedt doordat een deel van de eenmalige giften wordt overgezet naar periodieke giften. We zien voor de personen die in de periode 2012, 2013, 2014 giften deden dat er sprake is van een negatief netto resultaat. Hun periodieke giften namen weliswaar toe (zie hierboven), maar hun eenmalige giften daalden zeer waarschijnlijk sterker. Wij vinden voor deze hele groep (boven en onder de 65 jaar) een daling in de orde grootte €35 tot €120 per jaar. Overigens kunnen wij ons voorstellen dat dit negatieve effect weer gecompenseerd wordt door het feit dat deze personen door de langere looptijd van de periodieke gift onder aan de streep toch meer geven dan in het geval van een eenmalige gift. Dit laatste kunnen wij echter niet aantonen.

Ook uit de interviews komt een positief beeld naar voren over de afschaffing. Voor sommige gevers was het laten opstellen van een dergelijk document en de bijpassende kosten hiervoor een flinke drempel. Er zijn voorbeelden van eenmalige kosten van €150-€200. De afschaffing maakt het dus makkelijker om periodiek te schenken en er is een drempel weggenomen; dit wordt onder meer door fiscale adviseurs gesteld. Sommige ANBI's geven aan dat zij na de afschaffing een snelle stijging van periodieke giften zagen. Overigens wordt door culturele ANBI's aangegeven dat zij ook voorbeelden hebben van gevers die – ondanks de afschaffing tot verplichting – nog steeds een notariële akte willen. Een neveneffect is echter wel dat de betrokkenheid van notarissen bij instellingen minder is geworden. Notarissen geven aan dat zij voorheen veel meer contact met deze organisaties hadden en destijds werden hun inspanningen geregeld als gift ingebracht.

3.8 Doeltreffendheid van de steunstichting SBBI

Steunstichtingen SBBI zijn zeer waarschijnlijk niet doeltreffend.

Steunstichtingen SBBI zijn zeer waarschijnlijk niet doeltreffend. Het gaat slechts om zeer klein aantal steunstichtingen die zijn opgericht: acht stuks van 2012 tot en met 2016. We hebben de helft van deze groep gesproken⁴⁵ en hieruit komt een beeld naar voren van zeer beperkte omvang van de schenkingen en zeer beperkte meerwaarde van de giftenaftrek middels de steunstichting. We vinden slechts anekdotisch bewijs van personen die door dit instrument meer zijn gaan schenken.

Hieronder twee case studies die we in dit kader uitgevoerd hebben waarin de doeltreffendheid geïllustreerd wordt. In de eerste case study wordt duidelijk dat er nauwelijks sprake kan zijn van doeltreffendheid. De giften waren allemaal kleine bedragen. Alleen bij de personen die toch al (bijna) de drempel haalden kunnen deze giften leiden tot giftenaftrek, en

⁴⁵ Omdat de groep steunstichtingen SBBI homogeen van aard is, zijn we van mening dat we de resultaten mogen generaliseren. Het gaan in alle gevallen om kleinschalige operaties.

het hebben van de aftrek is een voorwaarde voor doeltreffendheid. De tweede case study laat ook zien dat de totale omvang van de schenkingen beperkt was en bovendien verdeeld was over een groot aantal schenkers. De penningmeester denkt dan ook niet dat het heeft geleid tot meer of hogere schenkingen.

Box 1. Case study steunstichting SBBI "Stichting 150-jarig Jubileum Koninklijke Muziekvereniging Harmonie Epe"

Verslag van het interview met Herman Baan, voorzitter van steunstichting 150-jarig Jubileum Koninklijke Muziekvereniging Harmonie Epe.

In 2014 bestond de Koninklijke Muziekvereniging Harmonie Epe 150 jaar. Een lid van de vereniging, destijds kandidaat-notaris, kwam op het idee om voor deze gelegenheid een steunstichting SBBI op te richten. Een belangrijke reden om dit te doen was dat als er onverwachte calamiteiten zouden ontstaan die tot hoge kosten konden leiden de vereniging en het bestuur daarvan niet de dupe zouden worden. De steunstichting was zonder veel moeite opgericht, het was een kwestie van inschrijven. Volgens dhr. Baan heeft de steunstichting geen financieel voordeel opgeleverd. De giften waren namelijk allemaal maar kleine bedragen. Dhr. Baan weet niet of hij in de toekomst nog eens een steunstichting zou oprichten.

Box 2. Case study "Steunstichting SBBI 7x11 jaar carnaval in Brunssum"

Verslag van het interview met Han Pirovano, voormalig penningmeester van carnavalsvereniging van Brunssum.

In 2015 bestond de carnavalsvereniging van Brunssum 77 jaar. Han Pirovano was penningmeester van deze vereniging. Hij had bij de Belastingdienst een aanvraag ingediend om aangemerkt te worden als ANBI. Van de Belastingdienst kreeg hij echter te horen dat de carnavalsvereniging hier niet voor in aanmerking kwam. De Belastingdienst gaf wel aan dat het mogelijk was om een steunstichting SBBI voor dit doel op te richten. Volgens de penningmeester is deze steunstichting (steunstichting SBBI 7x11 jaar carnaval in Brunssum) zonder veel moeite opgericht. Deze status is vervolgens schriftelijk gecommuniceerd met (potentiële) donateurs. Of het hebben van een steunstichting nut heeft gehad is uiteraard lastig te bepalen. De penningmeester denkt niet dat donateurs door het fiscaal voordeel hogere giften hebben verstrekt of dat er meer donateurs zijn gekomen. Dit komt ook door de beperkte omvang van de schenkingen. De totale giften bedroegen rondom de €15.000. Ongeveer 100 mensen gaven €77, en de grootste gift was €511. Op de vraag of meneer in de toekomst nog eens een steunstichting zou oprichten antwoordt hij dat het geen kwaad kan: *Baat het niet, dan schaadt het niet.*

4 Doelmatigheid

Conclusie 16: De giftenaftrek is budgettair niet doelmatig. Het budgettaire beslag van de giftenaftrek ligt een factor twee tot drie hoger dan de mate waarin de giftenaftrek de giften verhoogt.

Conclusie 17: De giftenaftrek kent een aantal indirecte opbrengsten waarvan de waarde lastig te kwantificeren is: (1) Het stimuleert maatschappelijke betrokkenheid van gevers (2) het is een allocatiemechanisme voor publieke gelden (3) het kan de ontwikkeling van een terugtrekkende overheid ondersteunen en (4) het kan het initiatief van ontvangers vergroten.

Conclusie 18: De giftenaftrek kent een aantal indirecte kosten. De uitvoeringskosten en de administratieve lasten voor burgers, bedrijven en ANBI's zijn relatief beperkt. Er zijn sterke aanwijzingen dat een deel van de giftenaftrek niet correct opgevoerd en toegekend is.

Conclusie 19: We kunnen niet bepalen of het onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften doelmatig is omdat we niet zeker zijn of het überhaupt doeltreffend is.

Conclusie 20: De afschaffing van de notariële akte is doelmatig.

Conclusie 21: De culturele multiplier voor burgers is niet doelmatig. De elasticiteit van de culturele multiplier is op basis van econometrische analyses (conservatief) geschat op -0,18. Daarbij is deze elasticiteit, en dus doelmatigheid, kleiner dan die van de giftenaftrek in generieke zin (-0,37).

Conclusie 22: De culturele multiplier voor bedrijven is niet doelmatig. Er is geen bewijs gevonden dat de multiplier heeft geleid tot een hoger totaal aan giften. Het jaarlijkse budgettaire beslag van de multiplier voor bedrijven schatten we op €25.000.

Conclusie 23: De verruiming voor bedrijven is niet doeltreffend gebleken en is hiermee ook niet doelmatig.

Conclusie 24: Steunstichtingen SBBI zijn geen doelmatig instrument.

4.1 Inleiding

We lieten in het vorige hoofdstuk zien dat de giftenaftrek in generieke zin leidt tot een hoger totaal aan giften. In dit hoofdstuk analyseren we in welke mate de baten van de regeling in balans zijn met kosten hiervan. In dit hoofdstuk worden de volgende onderzoeksvragen beantwoord.

- Wat zijn de kosten en opbrengsten van de giftenaftrek? Is de giftenaftrek doelmatig?
- Is het onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften doelmatig?
- Wat is het effect geweest van het afschaffen van de verplichting tot een notariële akte bij periodieke giften?
- Is de multiplier een doelmatig instrument?
- Heeft de verruiming van de giftenaftrek in de vennootschapsbelasting effect gehad?
- Wat is het effect van een maximum van €100.000?

We beginnen dit hoofdstuk door in te zoomen op de fiscale doelmatigheid van giftenaftrek. Daarna trekken we de doelmatigheid breder en kijken we ook naar de indirecte voordelen (§4.3) en nadelen (§4.4) van de regeling. In de laatste paragraaf gaan we in op de doelmatigheid van deelaspecten van de aftrek.

4.2 Budgettaire doelmatigheid van de giftenaftrek

De giftenaftrek is budgettair niet doelmatig. Het budgettaire beslag van de giftenaftrek ligt een factor twee tot drie hoger dan de mate waarin de giftenaftrek de giften verhoogt.

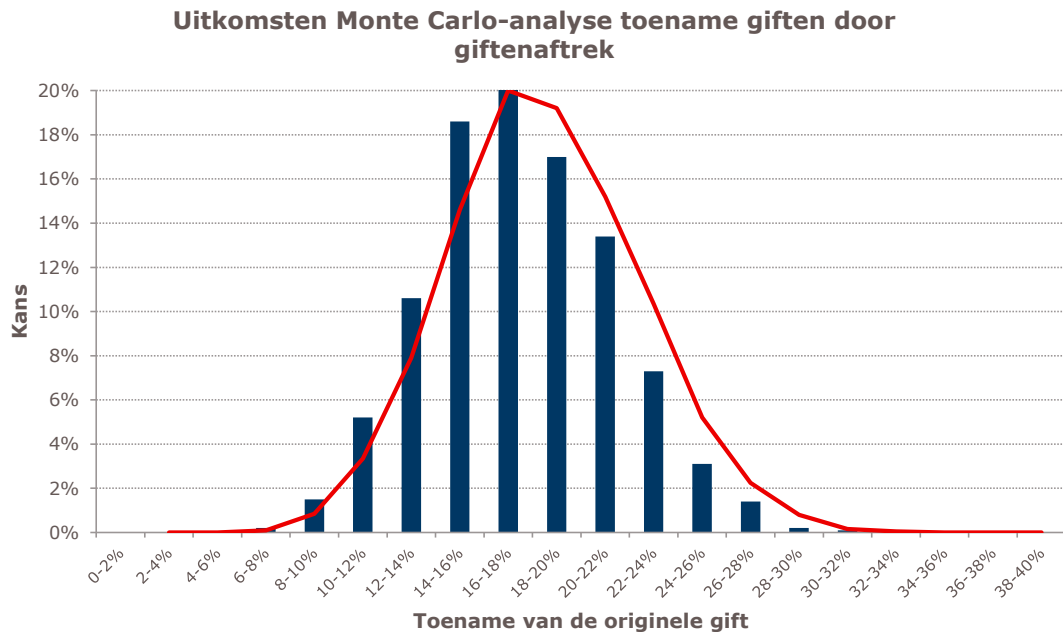
In het vorige hoofdstuk is duidelijk geworden dat de giftenaftrek voor circa 50% van de burgers die hem gebruiken er niet toe leidt dat zij meer gaan schenken. Zij zien de regeling blijkbaar als een prettige fiscale regeling waar zij alleen zelf voordeel van hebben. Voor deze groep is de regeling uiteraard in haar geheel niet doelmatig. Er is echter ook een groep waarbij de fiscale voordelen *wel* leiden tot een verhoging van de giften. Zeven procent van de burgers die de giftenaftrek gebruiken zegt *meer dan het dubbele meer* te geven en 28% zegt iets meer te geven.⁴⁶

Om de fiscale doelmatigheid te schatten voeren we een Monte Carlo-analyse uit. Hierbij simuleren we 1000 runs van de combinaties van de verschillende 95%-betrouwbaarheidsintervallen die voortkomen uit de survey⁴⁷. De onderstaande afbeelding toont de uitkomsten

⁴⁶ Aan respondenten die in 2015 een gift deden en de giftenaftrek kennen en de giftenaftrek mochten gebruiken en de giftenaftrek gebruikten vroegen we: "*Zorgde het fiscale voordeel (de giftenaftrek) ervoor dat u meer aan goede doelen heeft geschonken?*"

⁴⁷ We hanteren de volgende uitgangspunten: 65% van de gebruikers van de giftenaftrek schenkt niet meer of minder door de giftenaftrek, de gebruikers die geen antwoord willen hebben we ook onder deze groep geschaard. Gemiddeld 28,1% van de gebruikers van de giftenaftrek schenkt gemiddeld iets meer. Gegeven n=93 leidt dit tot een 95% betrouwbaarheidsinterval van circa 23,9% tot 32,3%. We definiëren "iets meer" als gemiddeld 25% stijging van de originele gift door de giftenaftrek. We hanteren een 95% betrouwbaarheidsinterval van 0% tot 50%. Gemiddeld 7% van de gebruikers van de giftenaftrek schenkt gemiddeld zeker het dubbele meer van de originele gift door de giftenaftrek. Gegeven n=93 leidt dit tot een 95% betrouwbaarheidsinterval van circa 5,7% tot 8,4%. We definiëren "zeker het dubbele meer" als gemiddeld 250% van de originele gift door de giftenaftrek. We hanteren een 95% betrouwbaarheidsinterval van 210% tot 290%. De gemiddelde schenking per burger is gelijk over deze drie groepen.

hiervan. Het laat zien dat de gemiddelde toename van de originele gift rond de 17,5% ligt. Analyses laten zien dat het 95% betrouwbaarheidsinterval tussen 10%-26% ligt.



Figuur 46. Uitkomsten van de Monte Carlo analyse van toename in giften door burgers als gevolg van de giftenaftrek

Dit leidt tot het volgende:

- De opbrengsten van de giftenaftrek voor burgers zijn een 17,5% toename van de originele gift.
- De kosten van de giftenaftrek voor burgers zijn 47% van de originele gift.⁴⁸

Hiermee ligt de elasticiteit van de giftenaftrek voor burgers net onder de -0,37.

We kunnen het bovenstaande vertalen tot de volgende grove raming: Voor elke €1 die geschonken wordt leidt de giftenaftrek tot een budgettair beslag van circa €0,47 en een verhoging van de giften van circa €0,18. Gegeven de totale jaarlijkse omvang van giftenaftrek van €825 miljoen leidt de giftenaftrek tot een hoger bedrag aan giften van ruim €140 miljoen en een budgettair beslag van circa €330 miljoen. Wij concluderen hieruit dat de giftenaftrek voor burgers budgettair niet doelmatig is.

Als wij kijken naar de literatuur over dit onderwerp dan komen we op soortgelijke resultaten:

- Onderzoek naar de doelmatigheid van de Franse giftenaftrek wijst op een elasticiteit van -0,2 tot -0,6 (Fack & Landais, 2010).
- Onderzoek naar de regeling in de Verenigde Staten wijst op een elasticiteit van circa -0,4. (Cordes, 1999)
- Eerder onderzoek in Nederland kwam tot soortgelijke conclusies. "Het lijkt echter onwaarschijnlijk dat de giftenaftrek schatkistefficiënt is". Soortgelijke elasticiteit: "Bij een belastingtarief van 52% zouden we verwachten dat de giften minimaal met 52% stijgen. De stijging [...] is echter slechts [...] 25%." (Schuyt, et al., 2009)

⁴⁸ Uitgaande van een toename van de originele gift met 17,5% en een marginaal tarief van 40%.

Over de giftenaftrek voor bedrijven kunnen we kort zijn: deze is niet doelmatig omdat er geen sprake is van doeltreffendheid.

4.3 Indirecte opbrengsten van de giftenaftrek

De giftenaftrek kent een aantal indirecte opbrengsten waarvan de waarde lastig te kwantificeren is: (1) Het stimuleert maatschappelijke betrokkenheid van givers, (2) het is een allocatiemechanisme voor publieke gelden, (3) het kan de ontwikkeling van een terugtrekkende overheid ondersteunen en (4) het kan het initiatief van ontvangers vergroten.

Naast de direct beoogde effecten heeft de giftenaftrek ook een aantal indirecte effecten ontwikkeld over de loop van de tijd. Het kwantificeren van deze effecten is niet mogelijk, maar over de breedte geven geïnterviewden aan dat deze effecten ook belangrijk zijn. De volgende effecten worden benoemd.

Ten eerste is er een beeld dat de giftenaftrek de maatschappelijke betrokkenheid van burgers en bedrijven vergroot. Het instrument geeft het signaal af dat het goed is om te schenken en het vergroot de mate waarin geschonken wordt. De giftenaftrek vergroot het draagvlak voor de "civil society" (Hemels, 2013). Dit argument wordt ook in bijna elk interview genoemd. Wij noteerden uitspraken als: "*De giftenaftrek draait niet alleen om geld maar ook om betrokkenheid en omarming van de instelling.*" En "*Het creëren van maatschappelijke betrokkenheid is ook een belangrijk onderdeel van de giftenaftrek.*"

Ten tweede is de giftenaftrek een mechanisme waarmee de overheid middelen kan alloceren. Als wij er als maatschappij voor kiezen om publieke middelen te besteden aan goede doelen, dan rijst direct de vraag welk goede doel welk deel van deze middelen zou moeten krijgen. Kiezen we voor de grote of kleine organisaties? Voor milieu of noodhulp? De giftenaftrek is een elegant mechanisme omdat mensen de mogelijkheid hebben om met hun voeten te stemmen. De verdeelsleutel voor de publieke middelen volgt democratisch uit het gedrag van burgers en bedrijven. In de literatuur komt naar voren "[dat] via giften burgers doelen [kunnen] ondersteunen waarvan zij vinden dat die onvoldoende door de overheid worden begunstigd" (Schuyt, et al., 2009). Aan de andere kant moet ook het besef zijn dat dit systeem zijn beperkingen heeft. We hebben onderzoeken gevonden die wijzen op grote verschillen in de impact van giftenaftrek op geefgedrag tussen domeinen. Hierdoor profiteren sommige sectoren meer van deze regeling dan op grond van het aandeel giften verwacht moet worden. Het systeem van (a) bepaalde typen giften waarvoor de aftrek mogelijk is en (b) drempels en plafonds, verstoren het allocatiemechanisme verder.

Ten derde kan de giftenaftrek op dit moment gezien worden als een compensatie voor de terugtrekkende overheid. De overheid is de uitgaven aan sectoren als cultuur aan het afbouwen en communiceert dat deze sector meer private middelen zou moeten aantrekken. Vanuit dit perspectief kan het redelijk zijn dat de overheid deze inspanningen beloont met een aftrek.

Ten vierde leidt de giftenaftrek er mogelijk toe dat het initiatief van goede doelen vergroot. Doordat de giftenaftrek schenkers een korting op de schenking geeft zijn zij sneller genegen om te schenken. Rationele goede doelen zouden hierop inspelen en zouden burgers en bedrijven vaker benaderen. In een enkel interview wordt dit argument genoemd, maar er is weinig harde onderbouwing hiervoor.

4.4 Indirecte kosten van de giftenaftrek

De giftenaftrek kent een aantal indirecte kosten. De uitvoeringskosten en de administratieve lasten voor burgers, bedrijven en ANBI's zijn relatief beperkt. Er zijn sterke aanwijzingen dat een deel van de giftenaftrek niet correct opgevoerd en toegekend is.

4.4.1 Uitvoeringskosten van de giftenaftrek

We hebben in het onderzoek geen harde schatting kunnen doen van de uitvoeringskosten van deze regeling. Op basis van de interviews lijken deze kosten beperkt te zijn ten opzichte van het budgettaire beslag. Deze kosten vormen een onderdeel van de totale uitvoeringskosten van de IB en Vpb en zijn niet op aftrekpostniveau uit te splitsen. Zie verder de evaluatie van de uitvoeringsaspecten door de Belastingdienst.⁴⁹

4.4.2 Administratieve lasten voor burgers en bedrijven

De administratieve lasten voor burgers en bedrijven zijn beperkt. De burgers en bedrijven die de giftenaftrek niet gebruiken, kunnen deze vragen simpelweg overslaan in hun aangifte. In dit geval zal de last miniem zijn. De gebruikers van de regeling moeten deze elementen echter wel aanvragen, maar gezien de aard van de aangifte is dit een beperkte handeling. Ook hier speelt dat het lastig is om het giftenaftrekelement te isoleren van andere handelingen met betrekking tot de aangifte.

4.4.3 Administratieve lasten voor ANBI's

Een deel van de ANBI's geeft aan dat zij substantiële administratieve lasten kennen. Deze worden niet enkel door de giftenaftrek veroorzaakt, maar ook door het verkrijgen en behouden van de ANBI-status. Zie verder de eerder genoemde evaluatie van de regeling van de ANBI's en SBBI's. Met betrekking tot administratieve lasten die direct aan de giftenaftrek gerelateerd zijn, lijkt met name het sluiten van periodieke overeenkomsten kosten met zich mee te brengen. Schattingen van deze kosten verschillen van €10 tot €40 per overeenkomst (met name arbeidskosten), waarbij gesprekspartners aangeven dat de hoogte van deze kosten sterk afhankelijk is van de mate waarin dit proces gedigitaliseerd en geautomatiseerd is.

4.4.4 Kosten door verkeerd gebruik

Met verkeerd gebruik van de giftenaftrek zullen kosten gepaard gaan. Onder verkeerd gebruik verstaan wij gebruik dat wettelijk niet is toegestaan. Dit kan zowel met intentie gebeurd zijn (fraude) of dit kan per ongeluk gebeurd zijn (vergissingen). Eventueel gebruik dat mogelijk niet 'in de geest van de wet' is, maar feitelijk wel toegestaan is zien we expliciet niet als verkeerd gebruik.

Er zijn sterke aanwijzingen dat een deel van de giftenaftrek niet correct opgevoerd en toegekend is. We hebben het beeld dat de kosten door verkeerd gebruik substantieel zijn en tientallen miljoenen euro's per jaar kunnen bedragen. We kunnen gezien ons onderzoek geen onderscheid maken tussen fraude en vergissingen, maar we weten *wel* dat de giftenaftrek

⁴⁹ Zie voetnoot 2

voor burgers relatief fraudegevoelig kan zijn. De fiscus heeft namelijk zelden contra-informatie voor deze getallen en het is een van de weinige velden op het formulier die hiervoor nog vrij in te vullen zijn.

We hebben twee argumenten waarmee we het bovenstaande onderbouwen.

Ten eerste staat het aantal opgevoerde steunstichtingen SBBI (enkele per jaar) en de aard hiervan (kleinschalig en/of weinig succesvol) in geen verhouding tot het aantal aangiften waarin een schenking aan een steunstichting SBBI werd opgenomen: circa 30.000 per jaar en een gemiddelde van een €40 miljoen per jaar in de periode 2012-2015. Op basis van het karakter en het aantal steunstichtingen SBBI zouden wij de totale jaarlijkse giftenaftrek als gevolg van alle steunstichtingen SBBI eerder in de orde grootte van €20.000 schatten. Overigens kunnen we ons voorstellen dat een deel van de burgers die onterecht een gift aan een steunstichting SBBI opvoert wel daadwerkelijk aan een goed doel schonk maar dit in het verkeerde veld invulde.

Ten tweede zien we een opmerkelijke dip in de periodieke giftenaftrek in het jaar dat in de aangifte IB voor het eerst gevraagd wordt of de schenking door een notaris in vastgelegd, zie Figuur 27. Dit lijkt erop te wijzen dat er veel belastingplichtigen zijn dit voor 2012 (wellicht onbewust) onterecht hebben opgevoerd. Overigens is de daling in 2012 van de totale omvang van de periodieke giftenaftrek beperkt (€27 miljoen) en niet anders dan de variatie tussen andere jaren. We hebben niet kunnen nagaan in welke mate hier daadwerkelijk sprake is van een situatie waarin de giften daadwerkelijk niet gedaan zijn of een situatie waarin de giften wel gedaan zijn, maar onder een verkeerde post (en dus onder de verkeerde condities) zijn opgevoerd.

Daarnaast hebben we de cijfers uit de IB getracht te trianguleren met cijfers vanuit bestaand onderzoek (zie Box 3 op de volgende pagina).

Hierboven hebben we het over fraude en vergissingen, maar wat we ook tegenkomen is gebruik dat wellicht niet in de geest van de regeling ligt. Enkele voorbeelden:

- Een kunstenaar schenkt tegen een zeer hoog bedrag een zelfgemaakt kunstwerk aan een ANBI waar hij zelf bestuurder van is. De vraag is of de waarde waarop hij zijn eigen kunstwerk waardeert correct is en of het wel goed objectief gewaardeerd kan worden.
- Een verzamelaar leaset zijn kunstcollectie voor een periode van 5 jaar uit aan een ANBI. Hierdoor ontstaat er een persoonsgebonden aftrekpost die een veel langere periode kan worden meegenomen in de aangifte van de IB.

Om een inschatting te maken in welke mate de opgevoerde giften in de IB-aangiften correct zijn, hebben wij deze cijfers gecombineerd met cijfers uit bestaand onderzoek met betrekking tot giften. Specifiek hebben we hiervoor de studie 'Geven in Nederland 2015' gebruikt. Deze studie wordt gebruikt om het totaal aan giften (door burgers) en het aandeel van deze giften dat in aanmerking komt voor de giftenaftrek te bepalen. Dit laatste wordt vervolgens vergeleken met de opgevoerde giften in de IB.

Het verschil tussen de giften die gezien hun karakter in aanmerking komen voor giftenaftrek (geschat op €1708 miljoen in 2013) en de daadwerkelijk opgevoerde giften (€1688 miljoen in 2013) is relatief klein (zie Figuur 5). Indien beschikbare cijfers kloppen zou het meer aannemelijk in de ordegrootte van verschillende honderden miljoenen moeten liggen. Hiervoor hebben we een aantal argumenten:⁵⁰

- De giften opgevoerd door de kleine groep giftenaftrekgebruikers in de IB (8% à 9%) is een te groot deel (99%) van de totale giften in Nederland. Wij weten dat een groot aantal giften in de praktijk niet leidt tot giftenaftrek: circa 8% à 9% van de IB-plichtigen gebruikt de giftenaftrek en voert €1.760 miljoen op. Als eerder genoemde cijfers zouden kloppen, dan zou de resterende groep (circa 6,5 miljoen IB-plichtigen) samen €20 miljoen (€1708 miljoen - €1688 miljoen) geven; een gemiddelde van €3 per jaar. In het rapport van Bekkers (2015) in Deel D – figuur 16-2 zien we een groep huishoudens (87%) die minder dan €500 geeft. Deze groep zal zeer sterk lijken op 90% van de IB-plichtigen die geen gebruik maken van de giftenaftrek. Dit wijst eerder op een gemiddelde van circa €100 (€45 per IB-plichtige) per jaar binnen deze huishoudens. Dit zou leiden tot een totaalbedrag aan giften binnen deze groep van €300 miljoen (en niet €20 miljoen).
- Wij weten dat in de schatting van giften die inhoudelijk (*de jure*) in aanmerking komen voor de giftenaftrek, giften zitten die *de facto* zelden tot nooit opgevoerd zullen worden. Een voorbeeld is collectes van goede doelen aan de deur. Omdat er een kwitantie kan worden afgegeven door de collectant is dit geschaard onder giften die inhoudelijk in aanmerking kunnen komen voor de aftrek. Echter, in de praktijk zal er zelden of nooit een kwitantie worden afgegeven. Het gaat hier alleen al bij collectes om substantiële bedragen. De Hartstichting haalde zo per jaar bijna €4 miljoen op en bij KWF gaat het om ruim 6 miljoen.⁵¹ Hetzelfde geldt bijvoorbeeld voor het schenken van kleding en oude telefoons aan goede doelen.

Op basis van bovenstaande concluderen wij dat of [1] het totaal aan giften een onderschatting is, of [2] er sprake is van substantiële fraude en vergissingen, of [3] een combinatie van 1 en 2. Bekkers et al. (2015) geven zelf aan (op pagina 253) dat schenkingen van vermogende Nederlanders (grotendeels) ontbreken in de data, waardoor we weten dat de cijfers een onderschatting zijn. Zo lang niet bekend is wat de omvang van deze onderschatting exact is, kunnen wij op basis van deze triangulatie geen harde uitspraken doen over de mate waarin de giftenaftrek verkeerd gebruikt is. Meer onderzoek naar de totale omvang van giften is hiervoor benodigd.

⁵⁰ Wij hebben nagedacht over substantiële fouten in de data.

[i] De opgevoerde giften zijn afkomstig van het CBS welke het op zijn beurt van de Belastingdienst heeft ontvangen. We nemen aan dat deze organisaties met correcte cijfers werken.

4.5 Doelmatigheid onderdelen van en aanpassingen in de giftenaftrek

We kunnen niet bepalen of het onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften doelmatig is omdat we niet zeker zijn of het überhaupt doeltreffend is.

De afschaffing van de notariële akte is doelmatig.

De culturele multiplier, een additioneel instrument bovenop de reguliere giftenaftrek, is voor burgers niet doelmatig. De elasticiteit van de culturele multiplier is op basis van econometrische analyses (conservatief) geschat op -0,18. Daarbij is deze elasticiteit, en dus doelmatigheid, kleiner dan de giftenaftrek in generieke zin.

De culturele multiplier voor burgers is niet doelmatig. De elasticiteit van de culturele multiplier is op basis van econometrische analyses (conservatief) geschat op -0,18. Daarbij is deze elasticiteit, en dus doelmatigheid, kleiner dan die van de giftenaftrek in generieke zin (-0,37).

De culturele multiplier voor bedrijven is niet doelmatig. Er is geen bewijs gevonden dat de multiplier heeft geleid tot een hoger totaal aan giften. Het jaarlijkse budgettaire beslag van de multiplier voor bedrijven schatten we op €25.000.

De verruiming voor bedrijven is niet doeltreffend gebleken en is hiermee ook niet doelmatig.

Steunstichtingen SBBI zijn geen doelmatig instrument.

4.5.1 Doelmatigheid onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften

In het voorgaande hoofdstuk hebben we aangegeven dat we niet kunnen vaststellen of het onderscheid tussen periodieke en eenmalige giften doeltreffend is. Om deze reden is het niet mogelijk om hiervan de doelmatigheid te bepalen. En zelfs al zou er sprake van doeltreffendheid zijn, dan is het gezien de gemiddelde elasticiteit van -0,37 niet waarschijnlijk dat er sprake is van doelmatigheid.

4.5.2 Doelmatigheid afschaffen van de verplichting tot een notariële akte

In het vorige hoofdstuk gaven we aan dat het afschaffen van de verplichting tot een notariële akte doeltreffend is. Het heeft dus geleid tot hogere periodieke schenkingen. Wij zien geen additionele (maatschappelijke) kosten die gemaakt moeten worden door deze afschaffing, behalve het eenmalig omzetten van formulieren en systemen. Sterker nog: het zal leiden tot

[II] De totale giften zijn afkomstig uit Geven in Nederland (Bekkers, et al., 2015), een autoriteit op dit gebied. In het onderzoek is echter aangegeven dat de schattingen een minimum zijn.

[III] De conversie van totale giften van huishoudens naar inhoudelijk aftrekbaar is gebaseerd op de weging van de cijfers van de jaarrekeningen. Onze schatting van circa €1700 miljoen stemt overeen met andere cijfers van Geven in Nederland (Bekkers, et al., 2015). Hierin wordt aangegeven dat huishoudens in 2013 in totaal 1.944 miljoen schonken aan goede doelen. Indien we dit bedrag compenseren voor giften die inhoudelijk niet aftrekbaar zijn (zoals eenmalige giften aan een vereniging of buitenlandse goede doelen die geen ANBI zijn) dan ontstaat er een bedrag dat rond de €1.700 miljoen zal gaan liggen. En zoals bekend maken bedrijven nauwelijks gebruik van de giftenaftrek.

⁵¹ <https://www.kwf.nl/over-kwf/pages/pb-stijging-kwf-collecteopbrengst.aspx>

https://www.hartstichting.nl/actualiteiten/opbrengst_collecte_ruim_3_8_miljoen

lagere maatschappelijke kosten omdat er geen (soms kostbare) notariële akte meer nodig is. Hierdoor is deze beleidswijziging doelmatig.⁵²

4.5.3 Doelmatigheid van de culturele multiplier

De culturele multiplier is een additioneel instrument bovenop de reguliere giftenaftrek. Deze multiplier is fiscaal (niet) doelmatig. De invoering van de culturele multiplier heeft als gevolg dat de omvang van de opgevoerde culturele giften van alleenstaande 65-plussers gemiddeld met ongeveer €100 is toegenomen. Voor andere subgroepen hebben we geen significante effecten gevonden. In 2012 gaven 1.749 alleenstaande 65-plussers alleen aan cultuur. De toename van culturele giften is daardoor €1,75 miljoen. Dit is vermoedelijk een *conservatieve schatting* omdat hierbij niet de burgers worden meegeteld die zowel aan culturele als aan niet-culturele ANBI's hebben gegeven, maar we kunnen het effect voor deze groep niet econometrisch bepalen. Het budgettaire beslag van de culturele multiplier bedroeg €9,8 mln. (40% van €25,5 mln.) Dat betekent een 'bang-for-the-buck' of elasticiteit van -0,18 (of 'bang-for-the-buck' van 0,18). Dit is lager dan de elasticiteit voor de gehele giftenaftrek (-0,37). Dit laatste is in lijn met de resultaten uit de interviews met onder andere (culturele) ANBI's en adviseurs; de multiplier is een aanvullend instrument dat de giftenaftrek (nog) complexer, moeilijker te begrijpen en moeilijker te communiceren maakt. Daarbij bestaat dit instrument relatief kort. Hierdoor ligt het voor de hand dat het additionele effect van de multiplier kleiner is dan het effect van de giftenaftrek op zichzelf.

Voor bedrijven schatten we het jaarlijks budgettaire beslag op €25.000. Hierbij gaan we uit van een budgettair beslag van circa €500 per gift⁵³ en circa 500 bedrijven die gebruik maken van de regeling. Als wij kijken naar de econometrie (Bijlage 5 – analyse 9 en 10) dan hebben wij geen bewijs dat bedrijven door de multiplier meer zijn gaan geven na invoering van de multiplier. Daarmee is de multiplier voor bedrijven niet doelmatig.

Het bovenstaande houdt overigens geen rekening met het nevensdoel van de culturele multiplier: het ondernemender maken van de sector. Zoals eerder aangegeven hebben we het beeld dat hier sprake van is. Het is aan beleidsmakers te bepalen of het totale budgettaire beslag opweegt tegen de opbrengsten (inclusief de hogere mate van ondernemerschap).

4.5.4 Doelmatigheid van de aanpassingen in de Vpb

De aanpassingen van de giftenaftrek in de Vpb zijn niet doeltreffend gebleken. Hiermee zijn ze uiteraard ook niet doelmatig.⁵⁴

4.5.5 Doelmatigheid steunstichting SBBI

Steunstichtingen SBBI zijn niet doelmatig. In het vorige hoofdstuk kwam naar voren dat deze regeling niet of nauwelijks doeltreffend is. De additionele revenuen zijn dus op zijn best zeer beperkt en in de orde van grootte van duizenden euro's. De kosten liggen hoger. Er is brede consensus over onder onze geïnterviewden dat dit instrument niet doelmatig is.

⁵² Merk op dat het doelmatig zijn van het afschaffen van de verplichting tot een notariële akte niet betekent dat de periodieke giften of de giftaftrek als geheel doelmatig zijn. Deze stelling heeft alleen betrekking op het verschil van een situatie *met* en *zonder* verplichting tot notariële akte.

⁵³ Wij gaan uit van een gemiddeld tarief in de VPB van 24%, een gemiddelde gift van €4000 en een multiplier van 50%.

⁵⁴ Wederom: Dit heeft alleen betrekking op de doelmatigheid van de aanpassingen in Giftenaftrek de Vpb en niet op de giftenaftrek in de Vpb of als geheel. Zie hiervoor eerder paragrafen.

Er zijn verschillende kosten geassocieerd met dit instrument:

- Er is sprake van een substantiële groep burgers die dit ten onrechte als post heeft opgevoerd op de IB. Dit heeft geleid tot inspanningen van de Belastingdienst om dit te identificeren en corrigeren. We hebben echter het beeld dat veel personen niet bewust hebben willen frauderen, maar het niet begrepen hebben. Ook aan de kant van de burgers zal het geleid hebben tot verwarring en inspanningen om deze vraag te beantwoorden.
- Aan de kant van de goede doelen zal de regeling ook enige kosten hebben gehad. De organisaties die de steunstichtingen ingezet hebben, zijn gemengd over de doelmatigheid hiervan voor hun organisaties. Maar er liggen waarschijnlijk veel hogere kosten voor talloze goede doelen die het oprichten van een steunstichting SBBI voor het verkrijgen van giftenaftrek overwogen hebben, wellicht een adviseur hebben ingehuurd en de steunstichting *niet* hebben opgezet.
- Aan de kant van de adviseurs heeft deze regeling ertoe geleid dat zij zich moesten verdiepen in het instrument om hier een goed advies over te kunnen geven.

Hieronder enkele case studies die een beeld geven van de werking van de steunstichtingen SBBI. Hierin wordt de doelmatigheid geïllustreerd.

Box 4. Case study steunstichting SBBI "Jubileumcomité 88 jaar Fanfare De Kickvorschen"

Verslag van het interview met Erik Vingerhoets, van beroep fiscalist en betrokken als penningmeester bij steunstichting Jubileumcomité 88 jaar Fanfare De Kickvorschen.

De fanfare had oorspronkelijk een ANBI-status aangevraagd bij de Belastingdienst. Tijdens een gesprek met de Belastingdienst werden ze er echter op gewezen dat ze voor hun doel, het 88-jarig jubileum van de fanfare, een steunstichting SBBI moesten oprichten in plaats van een ANBI-status. De steunstichting is vervolgens zonder veel problemen opgericht. Dhr. Vingerhoets kijkt positief terug op de steunstichting SBBI. Van één donateur weet hij zelfs dat hij meer heeft gegeven vanwege de aftrekbaarheid. De gift betreft een paar duizend euro en de aftrekbaarheid heeft ertoe geleid dat deze persoon zijn belastingvoordeel ook heeft geschonken. Of andere donateurs ook meer hebben gegeven weet dhr. Vingerhoets niet. Als er in de toekomst weer een gelegenheid is, zou dhr. Vingerhoets nogmaals een steunstichting SBBI oprichten.

Verslag van het interview met een woordvoerder van een steunstichting SBBI die anoniem wenst te blijven.

De vereniging heeft al jarenlang een groep donateurs die bestaat uit zowel particulieren als bedrijven. Het leek de vereniging fijn als de donateurs hun gift van de belasting konden aftrekken. Om dit te realiseren wilde de vereniging ANBI worden. Ze zijn naar een notaris toegestapt om dit te regelen. Volgens de woordvoerder van de steunstichting ontstond bij de notaris veel onduidelijkheid. Ze kwamen erachter dat ze geen ANBI konden worden maar dat ze een steunstichting SBBI moesten oprichten. Over de steunstichting kregen ze slechte voorlichting van de notaris. Volgens de woordvoerder kwam dit doordat de notaris zelf niet voldoende kennis over steunstichtingen had. De vereniging zelf wist ook niet goed wat ze moesten omdat ze de informatie die de overheid gaf onduidelijk vonden. De steunstichting is toen toch opgericht maar na oprichting kregen ze van de notaris te horen dat de steunstichting tijdelijk was en een specifiek doel moest hebben. Dit was niet wat de vereniging voor ogen had, want ze wilden hun donateurs structureel belastingvoordeel kunnen bieden. Omdat het teveel rompslomp zou zijn om de donateurs tijdelijk aan de steunstichting te laten schenken en daarna weer aan de vereniging hebben ze uiteindelijk besloten om niets met de steunstichting te doen. De vereniging is dan ook niet van plan om in de toekomst nog eens een steunstichting SBBI op te richten. De woordvoerder vindt het erg jammer dat het oprichten van een steunstichting SBBI en het inlichten van donateurs hierover veel tijd en moeite kost terwijl de opbrengsten slechts tijdelijk zijn.

5 Overwegingen voor de toekomst

Conclusie 25: Er zijn verschillende suggesties om de giftenaftrek te verbeteren. Deze liggen vooral op het gebied van inhoudelijke aanpassingen, uitvoering, voorkomen van fraude en communicatie.

Conclusie 26: Over het algemeen zijn de betrokkenen positief over de giftenaftrek ten opzichte van alternatief instrumentarium. Uit het onderzoek komt naar voren dat er drie enigszins redelijke alternatieven voor de giftenaftrek zijn:

1. Vervanging van de giftenaftrek door directe subsidie. De directe subsidie is waarschijnlijk doelmatiger dan de giftenaftrek, maar het heeft nadelen omdat het (1) de band tussen instellingen en gevers erodeert (2) de blik van instellingen op de overheid gericht zal worden en (3) de allocatie van publieke schenkingen minder op individueel niveau vormgegeven wordt.

2. Vervanging van de giftenaftrek door matching. Matching is mogelijk doelmatiger dan de giftenaftrek, maar heeft zich nog niet in de praktijk bewezen.

3. Afschaffing van de giftenaftrek. Door afschaffing van de giftenaftrek zullen de giften dalen.

Conclusie 27: Het is lastig te voorspellen in welke mate een beleidswijziging in dit dossier zal leiden tot ander geefgedrag. Gedrag van burgers met betrekking tot geven wordt ten opzichte van andere economische beslissingen relatief sterk gevoed door emotie. Eventuele beleidswijzigingen in de giftenaftrek kunnen ook impact hebben op het bredere filantropie-ecosysteem. (On)zekerheid over het voortbestaan van (elementen van) de regeling heeft een impact op de sector. Beleidscontinuïteit en -consistentie van de regeling op lange termijn hebben een grote waarde.

5.1 Inleiding

In dit slothoofdstuk staan we stil bij de veranderingen die aan de orde kunnen zijn bij de politieke besluitvorming over de toekomst van de giftenaftrek. We maken daarbij een onderscheid tussen enerzijds (kleine) aanpassingen in de bestaande regeling en anderzijds een vervanging van de giftenaftrek. In de eerste paragraaf zetten wij de belangrijkste mogelijke aanpassingen op een rij (§5.2). Vervolgens komen alternatieven voor de giftenaftrek aan de orde (§5.3). We zullen tevens aangeven dat er verschillende uitdagingen zijn om wijzigingen door te voeren, laat staan het effect van eventuele wijzigingen te meten (§5.4). Nadrukkelijk stellen wij dat dit hoofdstuk geen advies is over in de richting waarin de giftenaftrek zich zou moeten bewegen. Dat is en blijft een politieke keuze.

In dit hoofdstuk komen twee vragen aan de orde:

- Waarom is een financiële interventie noodzakelijk om het doel te realiseren?
- Kan worden aangetoond waarom een fiscale subsidie de voorkeur verdient boven een directe subsidie?

Voor het goede begrip van dit hoofdstuk is het nuttig om de vorige hoofdstukken samen te vatten in de onderstaande tabel:

Tabel 7. Overzicht van de doeltreffend- en doelmatigheid van de giftenaftrek en zijn recente aanpassingen

onderwerp	doeltreffend	doelmatig
Giftenaftrek (geheel)	ja	Budgettair niet, maatschappelijk mogelijk wel
Giftenaftrek voor burgers	ja	Budgettair niet, maatschappelijk mogelijk wel
Giftenaftrek voor bedrijven	nee	nee
Periodieke en eenmalige aftrek	mogelijk	niet te bepalen
Culturele multiplier	ja	Budgettair niet, maatschappelijk mogelijk wel
Verruiming voor bedrijven	nee	nee
Afschaffing notariële akte	ja	ja
Steunstichting SBBI	nee	nee

5.2 Mogelijke aanpassingen van de giftenaftrek

Er zijn verschillende suggesties om de giftenaftrek te verbeteren. Deze liggen vooral op het gebied van inhoudelijke aanpassingen, uitvoering, voorkomen van fraude en communicatie.

Uit onze analyse leiden wij een aantal mogelijke aanpassingen af die zich zowel richten op de inhoud en uitvoering van als de communicatie over de maatregel. Hieronder beschrijven we deze aanpassingen kort waarna we ze zullen analyseren op hun impact. Deze inhoudelijke aanpassingen zijn niet getoetst op uitvoerbaarheid.

5.2.1 Mogelijke inhoudelijke aanpassingen

- **Alle drempels en plafonds wegnemen.** Dit betekent dat voor particulieren de 1%-norm en de maximale aftrek (10% van het inkomen) vervallen. Voor bedrijven vervalt de maximale aftrek (50% van winst met een plafond van 100.000 euro). Ook het plafond (van 5.000 euro) op de multiplier voor giften aan culturele instellingen komt te vervallen. Het grote voordeel van deze regeling is dat het allocatiemechanisme beter tot zijn recht zal komen. Het zal echter uitdagingen opwerpen in de uitvoering en handhaving, en het zal tot een hoger budgettair beslag leiden.⁵⁵ Overigens geven sommige goede doelen aan dat de 1%-drempel ertoe leidt dat vooral jongeren sneller afhaken.
- **Geen inkomensafhankelijk voordeel.** Het afschaffen van het inkomensafhankelijke voordeel betekent dat alle particulieren hetzelfde percentage voor de giftenaftrek gaan hanteren (bijvoorbeeld 40%) en dat de hoogte van de aftrek niet meer afhankelijk is van de verschillende belastingschijven waaronder particulieren vallen. Door dit gelijk te trekken, is er geen sprake meer van progressief voordeel voor personen met een hoog inkomen. In het interview met belastingadviseurs werd

⁵⁵ We vinden het lastig om een goede schatting te geven van de toename hiervan. Dit komt vooral omdat we zien dat de opgevoerde giften door burgers nagenoeg gelijk zijn aan de totale giften die mogelijk aftrekbaar zijn. Met andere woorden: We weten niet wat de omvang is van de giften onder de 1%. Bovendien speelt hier tevens de vraag in welke mate burgers met kleine giften dit gaan opvoeren in de aangifte.

tevens de suggestie gedaan om, in het verlengde hiervan, ook vaste drempels en plafonds te hanteren en dus de inkomensafhankelijke drempels en plafonds af te schaffen. Afhankelijk van het gekozen tarief is deze optie budgettair neutraal, positief of negatief.

- **Overlijdenskans uit de periodieke aftrek.** Uit de interviews is naar voren gekomen dat het voor veel experts, gevers en ontvangers niet duidelijk is waarom de overlijdenskans moet worden opgenomen en wat het nut hiervan is. Sommige belastingadviseurs geven aan dat zij dit lastig aan hun klanten kunnen uitleggen. Het maakt het onmogelijk om als fiscaal partners samen een periodieke gift te doen. Wij schatten in dat deze maatregel zeer beperkte negatieve effecten heeft. Het biedt de mogelijkheid dat periodieke schenkingen in aantal en omvang toenemen.
- **Giftenaftrek voor Steunstichting SBBI afschaffen.** De SBBI wordt nauwelijks gebruikt, is niet doelmatig en niet doeltreffend. Afschaffing hiervan zal de facto vooral een vereenvoudiging van het stelsel zijn.
- **Giftenaftrek voor bedrijven afschaffen.** We zien dat bedrijven deze regeling nauwelijks gebruiken en het waarschijnlijk niet doelmatig en doeltreffend is. Dit wordt vooral veroorzaakt door de overlap met sponsoring. Het kan een overweging zijn of het stelsel niet vereenvoudigd kan worden door deze twee regelingen samen te voegen.
- **Voortzetten van de multiplier.** Er kan gekozen worden om de culturele multiplier te verlengen. Het extra belastingvoordeel dat een particulier ontvangt bij een gift aan een culturele ANBI blijft gehandhaafd. De vraag of het voortgezet zou moeten worden zou vooral bepaald moeten worden door de waardering van de niet-financiële voordelen van deze regeling. Wat is het waard dat de culturele sector meer ondernemend wordt? Overigens komt uit de interviews ook naar voren dat een deel van de niet-culturele goede doelen de multiplier geen prettig instrument vinden. Zij vinden dat de overheid hiermee aangeeft de culturele sector belangrijker te vinden dan natuur, gezondheid, noodhulp etc.

5.2.2 Aanpassingen in de uitvoering en voorkomen van verkeerd gebruik

- **Digitaliseren van het geefproces.** De gever kan (periodieke) giften geheel digitaal afhandelen, terwijl de ontvangende instelling deze giften digitaal kan accepteren (of weigeren). De authenticatie door de gever verloopt aan de hand van zijn of haar DigiD. Dit biedt de Belastingdienst de mogelijkheid tot het gebruiken van contra-informatie waarmee het toezicht op de regeling vereenvoudigd wordt. Hierdoor wordt de kans op fraude en vergissingen sterk gereduceerd.
- **Afschaffen van aftrekbaarheid chartale schenkingen.** De giftenaftrek uitsluiten voor contante giften betekent dat alleen girale en 'in natura' giften onder de regeling vallen. Deze giften hebben als voordeel dat zij automatisch via de bank of via een akte geregistreerd worden. Het afschaffen van chartale schenkingen kan samenhangen met digitalisering en ze hebben een versterkend effect op elkaar.

5.2.3 Aanpassingen in de communicatie

- **Meer zekerheid over voortbestaan regeling op lange termijn bieden.** Dit vergt geen feitelijke aanpassing in het beleid of de uitvoering, maar kan betrokkenen wel meer duidelijkheid geven over de toekomst van de regeling. Meer zekerheid op lange termijn zal een positief effect hebben op het gebruik van de regeling. Ontvangers van giften kunnen in hun werving hier beter op inspelen en gevers kunnen met meer zekerheid langlopende periodieke giften doen.
- **Meer bekendheid geven aan de giftenaftrek.** Uit onze analyse blijkt dat de giftenaftrek onbekend is bij een deel van de particulieren die daar wel gebruik van

zouden kunnen maken. Door er meer bekendheid aan te geven, zullen de totale giften en het budgettaire beslag groter worden.

5.3 Mogelijke alternatieven voor de giftenaftrek

Over het algemeen zijn de betrokkenen positief over de giftenaftrek ten opzichte van alternatief instrumentarium. Uit het onderzoek komt naar voren dat er drie enigszins redelijke alternatieven voor de giftenaftrek zijn:

1. Vervanging van de giftenaftrek door directe subsidie. De directe subsidie is waarschijnlijk doelmatiger dan de giftenaftrek, maar het heeft nadelen omdat het (1) de band tussen instellingen en gevers erodeert, (2) de blik van instellingen op de overheid gericht zal worden en (3) de allocatie van publieke schenkingen minder op individueel niveau vormgegeven wordt.

2. Vervanging van de giftenaftrek door matching. Matching is mogelijk doelmatiger dan de giftenaftrek, maar heeft zich nog niet in de praktijk bewezen.

3. Afschaffing van de giftenaftrek. Door afschaffing van de giftenaftrek zullen de giften dalen.

Op basis van onze analyse komen wij tot de conclusie dat er drie alternatieve beleidsrichtingen beschikbaar zijn voor de giftenaftrek, namelijk een directe subsidie, matching en afschaffing.⁵⁶ Deze drie varianten werden het meest genoemd in de interviews en komen ook in de literatuur het meeste aan bod. Eerst volgt een korte beschrijving van het alternatief waarna we ze systematisch zullen vergelijken op een aantal criteria.

- **Vervanging van de giftenaftrek door directe subsidie.** In deze situatie stelt de overheid een bedrag vast dat jaarlijks als subsidie verdeeld zal worden over de instellingen. De overheid zal hiervoor een organisatie en procedure moeten aanwijzen en een procedure moeten inrichten voor de toekenning van subsidies aan instellingen (van het proces van aanvraag tot en met verantwoording).⁵⁷ De wetgevende macht stelt de kaders en controleert.
- **Vervanging van de giftenaftrek door matching.** Bij matching vult de overheid een gift van een particulier of bedrijf aan, bijvoorbeeld middels een verdubbeling van de gift.
- **Afschaffing van de giftenaftrek.** De gehele fiscale regeling wordt afgeschaft en er komt geen alternatief voor in de plaats.

⁵⁶ Tijdens ons onderzoek zijn meer alternatieve instrumenten genoemd, bijvoorbeeld dat particulieren in hun belastingaangifte een (klein) percentage van hun belastbaar inkomen mogen toekennen aan een vooraf door de overheid goedgekeurde lijst goede doelen (gebruikelijk in Italië en een aantal Oost-Europese landen) of dat de accijnzen op tabak volledig worden ingezet voor onderzoek naar kanker (ingevoerd in Australië).

⁵⁷ De praktijk is nu dat directe subsidiëring al bestaat naast de giftenaftrek. Het Fonds Podiumkunsten is bijvoorbeeld verantwoordelijk voor de verdeling van 46 miljoen euro aan publieke middelen aan de podiumkunsten. Vergelijkbare fondsen zijn het Filmfonds (films en documentaires) en het Mondriaan Fonds (beeldende kunst en cultuurerfgoed). Ook in niet-culturele sectoren bestaan fondsen waar publiek geld verdeeld wordt.

5.3.1 Directe subsidie

Een flink deel van de geïnterviewden sprak over een bestaand Mattheüs-effect waarbij de grote goede doelen veel betere capaciteiten hebben om middelen te vergaren dan de kleine goede doelen. De directe subsidie kan ertoe leiden dat de inkomsten van vooral grote instellingen kunnen toenemen. Zij hebben doorgaans de schaal, expertise en capaciteit om te voldoen aan subsidievoorwaarden en een subsidieaanvraag in te dienen. Het zullen vooral de kleinere en nieuwe instellingen zijn die inkomsten gaan missen. Zij zijn minder bekend (bij de subsidieverstrekker) of hebben minder capaciteit en expertise om een subsidieaanvraagproces succesvol te doorlopen. Bovendien zijn er tienduizenden ANBI's die giften ontvangen. Het is de vraag hoe de subsidieverstrekker zorgt dat al deze instellingen mee kunnen doen in subsidieaanvraagprocedures. Een voordeel van directe subsidie voor de Rijksoverheid is overigens wel dat de uitgaven hieraan veel voorspelbaarder zijn dan een regeling die afhankelijk is van het gedrag van burgers.

In ieder geval is onze verwachting dat de totale omvang van de giften zal afnemen, omdat zij niet meer fiscaal aftrekbaar zijn. Aanvullend zal het effect zijn dat de band tussen (voormalige) gevers en instellingen afneemt. Instellingen zullen hun blik minder richten op het werven van giften van bedrijven en particulieren, maar op het inzetten van een lobby richting de overheid om zo hun giften te verhogen. Dit heeft een negatief effect op de maatschappelijke betrokkenheid van instellingen, burgers en bedrijven.

Het is lastig in te schatten hoe de uitvoeringskosten zich zullen ontwikkelen. De overheid zal – zoals hierboven geschetst – een organisatie (of organisaties) moeten inrichten om de subsidies te gaan verdelen. De huidige invulling via de Belastingdienst kan komen te vervallen. Tot slot zal subsidiëring ook een verantwoordingscyclus op gang brengen (hetgeen nu afgedekt is middels de ANBI-status).

Wat betreft de uitvoeringskosten voor instellingen ontstaat een tweeledig beeld. We stellen vast dat deze zullen toenemen (instellingen moeten immers voldoen aan subsidievoorwaarden), maar vooral kleinere instellingen zullen verhoudingsgewijs meer kosten ervaren, want het voldoen aan subsidievoorwaarden (met alle administratieve verplichtingen) zal van hen meer inspanning vergen tegen instellingen die al gewend zijn te participeren in subsidieprocedures.

Andere – niet te kwantificeren kosten – betreffen het feit dat het verstrekken van subsidies in hogere mate onderhevig is aan politieke invloed dan nu het geval is. Een indirecte regeling biedt een werkbare oplossing om giften aan instellingen te stimuleren waar de overheid op afstand wil en moet blijven.

5.3.2 Matching

Matching (of: 'bijplus') is een instrument dat theoretisch interessant is, maar weinig groot-schalige en structurele praktische voorbeelden kent⁵⁸. Experimenteel onderzoek in Nederland suggereert dat matching tot hogere giften leidt dan de giftenaftrek.⁵⁹ In ieder geval op papier

⁵⁸ Er zijn uiteraard wel kleinschalige en/of eenmalige voorbeelden zoals bijplus bij noodhulp bij rampen of bij grootschalige acties.

⁵⁹ Een prijsverlaging (zoals de giftenaftrek) heeft een sterk positief effect op geefgedrag. In een experiment onder een steekproef van de Nederlandse bevolking bleek dat een prijsverlaging met 10% de giften gemiddeld deed toenemen met 6,8%. Korting (giftenaftrek) werkt minder goed dan verdubbeling (=matching). Wanneer giften worden gesubsidieerd in de vorm van een verdubbeling levert dat tussen de 90% en 105% meer giften op. Eenzelfde prijsverlaging in de vorm van korting (van 50%) levert slechts 11% tot 46% meer giften op. Prijsverlagingen ondermijnen de intrinsieke motivatie. Wanneer

zal een dergelijk beleid dus leiden tot een hogere mate van doelmatigheid. Het effect van matching op het geefgedrag in de praktijk in Nederland is echter onzeker.

De maatschappelijke betrokkenheid van gevers zal ten opzichte van de giftenaftrek niet veel afwijken hoewel het eerder aangehaalde onderzoek aangeeft dat de intrinsieke motivatie om te geven bij matching hoger ligt, omdat de giftenaftrek meer calculerend gedrag oproept (zie voetnoot 59).

De keuzevrijheid zal eveneens ongeveer gelijk blijven ten opzichte van de giftenaftrek, want ook hier kan de gever zelf aangeven aan welke instelling gedoneerd wordt zonder tussenkomst van de overheid (bijv. als subsidieverstrekker). Matching zal dus ook om een certificering conform ANBI vragen, want de overheid zal net als bij de giftenaftrek alleen matching toepassen bij instellingen die aan bepaalde voorwaarden voldoen. De uitvoeringskosten voor de instellingen zullen gelijk blijven en misschien iets dalen. Zij moeten immers voldoen aan eisen om voor matching in aanmerking te komen. Daar staat tegenover dat zij minder in contact hoeven te treden met particulieren, omdat de matching via de overheid wordt geregeld.

5.3.3 Afschaffing

Het meest rigoureuze alternatief is afschaffing van de giftenaftrek zonder dat daar een alternatief voor in de plaats komt. Dit beleid zal waarschijnlijk niet doeltreffend zijn want het zal niet leiden tot verhoogd geefgedrag. Geven is immers niet meer fiscaal aftrekbaar. De omvang van de afname is onzeker. Het is best mogelijk dat sommige gevers besluiten meer te gaan geven, omdat de overheid bezuinigt. Andere gevers geven minder omdat de overheid het blijkbaar ook minder belangrijk vindt (dus een aantasting van de symbolische waarde). In de literatuur wordt aangegeven dat de giftenaftrek ook een symbolische functie heeft. De overheid toont betrokkenheid en vertrouwen in ANBI's. Afschaffing zal wantrouwen van burgers stimuleren (Schuyt, et al., 2009).

Als een gevolg van de afschaffing van deze maatregel zal het budgettaire beslag navenant afnemen. De maatschappelijke betrokkenheid zal ook onder druk komen te staan. Hoewel zij niet alleen afhankelijk is van giften, stimuleert de giftenaftrek wel een directe financiële relatie tussen gevers en instellingen. Met het verdwijnen van de aftrek kan deze relatie ook afnemen. Het omgekeerde kan echter ook optreden: het particulier initiatief neemt de rol van de overheid (nog meer) over. Instellingen worden actiever om middelen te verwerven en er ontstaan daardoor nieuwe maatschappelijke verbanden.

De keuzevrijheid zal niet afnemen. Gevers kunnen nog steeds kiezen uit talloze instellingen. Eén verschil zal wel optreden: de giftenaftrek noodzaakt instellingen om een ANBI-status te verwerven. Die status verleent een zekere betrouwbaarheid aan instellingen, hetgeen giften kan stimuleren. Met het verdwijnen van de regeling zullen de uitvoeringskosten verdwijnen en van fiscale fraudegevoeligheid is geen sprake meer. Wel bestaat de mogelijkheid dat er eerder dubieuze goede doelen actief worden.

mensen minder hoeven te betalen voor eenzelfde gift, zoals bij het gebruik van de giftenaftrek, gaan ze het geven meer vanuit een kosten-baten perspectief beschouwen. Dit ondermijnt de intrinsieke motivatie om te geven. Op een korte termijn levert een prijsverlaging weliswaar meer giften op, maar op de langere termijn vermindert het geefgedrag dan weer als de prijs ervan weer toeneemt (Bekkers, 2010).

5.4 Impact van beleidswijzigingen

Het is lastig te voorspellen in welke mate een beleidswijziging in dit dossier zal leiden tot ander geefgedrag. Gedrag van burgers met betrekking tot geven wordt ten opzichte van andere economische beslissingen relatief sterk gevoed door emotie. Eventuele beleidswijzigingen in de giftenaftrek kunnen ook impact hebben op het bredere filantropie-ecosysteem. (On)zekerheid over het voortbestaan van (elementen van) de regeling heeft een impact op de sector. Beleidscontinuïteit en -consistentie van de regeling op lange termijn hebben een grote waarde.

Tot slot komen we in dit hoofdstuk tot de conclusie dat het bijzonder lastig is om het effect van een wijziging in de fiscale maatregel giftenaftrek – hetzij een kleine aanpassing, hetzij een grote of invoering van een alternatief instrument – vast te stellen. Dat heeft verschillende oorzaken. We zetten noemen er enkele.

Het kost tijd voordat een wijziging – groot of klein – effect sorteert

Sommige wijzigingen in de giftenaftrek kunnen geleidelijk een financieel effect veroorzaken (bijv. 1%-norm afschaffen, gelijktrekken van de multiplier). Dit komt doordat mensen hun giften geleidelijk aanpassen aan prijswijzigingen (in dit geval als gevolg van een beleidswijziging) (Bakija & Heim, 2011). Andere effecten, bijvoorbeeld de veranderingen in de maatschappelijke betrokkenheid van gevers of het ondernemerschap van instellingen zijn eerder lange termijn effecten die bovendien moeilijk meetbaar zijn. Het is dus raadzaam om bij elke wijziging na te gaan welke korte en lange termijn impact verwacht mag worden en hoe deze inzichtelijk kan worden gemaakt.

Wijzigingen roepen onzekere en onbekende effecten op

In dit hoofdstuk hebben we aan de hand van onze bevindingen een poging ondernomen om de effecten van een wijziging te duiden. We realiseren ons dat elke wijziging onzekere en onbekende effecten oproept. Een afschaffing van de giftenaftrek bijvoorbeeld zal mogelijk het aantal gevers en het totale volume giften doen afnemen en de inkomsten van instellingen zullen navenant dalen. Mogelijk gaan gevers misschien meer geven, omdat de overheid niet meer bijdraagt of slagen instellingen in het aanboren van andere financieringsbronnen. Het netto-effect is dus onzeker. Ook kunnen er onbekende effecten optreden. Onderzoek wijst erop dat de beslissing van particulieren om te doneren sterk beïnvloed wordt door fiscale prikkel. Het geefgedrag verandert alleen redelijk voorspelbaar wanneer wijzigingen in fiscale maatregelen geleidelijk worden doorgevoerd en goed bekend zijn. Wat de respons zal zijn op meer subtiele en gecompliceerde veranderingen in giftenaftrek is onbekend (Bakija & Heim, 2011). In dit verband is het goed te realiseren dat de giftenaftrek al sinds 1952 bestaat en dat het onmogelijk is onderzoek te verrichten waarin een situatie met en zonder giftenaftrek onder gelijkblijvende condities mogelijk is. De onderzoeken die zijn uitgevoerd naar alternatieve beleidsinstrumenten zijn voornamelijk experimenteel van aard. In zulke experimenten worden situaties nagebootst. Om de situaties onder controle te houden worden vaak beperkingen aan deelnemers opgelegd die er in de werkelijkheid niet zijn (Bekkers, 2010). Hierdoor is het moeilijk te voorspellen wat de impact van een alternatief instrument is op grote schaal. Ook is de giftenaftrek onderdeel van een bredere filantropiecultuur en is er sprake van wederzijdse beïnvloeding. Wijzigingen in de giftenaftrek kunnen dus verder reiken dan alleen de maatregel en de gebruikers zelf.

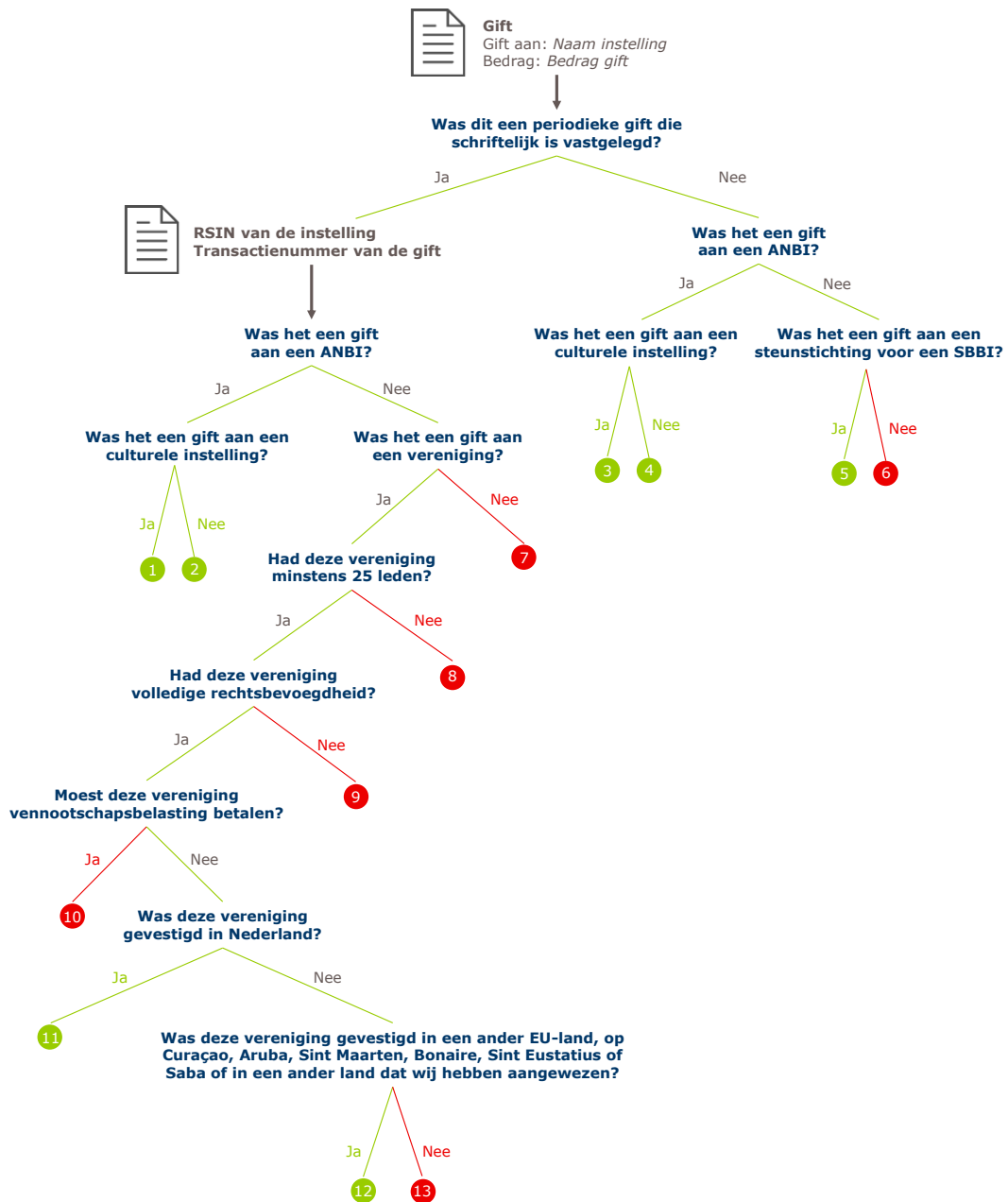
Bibliografie

- , 2011. *Brief Geefwet*, sl: Geraadpleegd: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2011/06/21/brief-geefwet>.
- ABN AMRO MeesPierson, 2016. *Filantropie Rapport 2016*, sl: sn
- Auditdienst Rijk, 2015. *Rapport Beleidsdoorlichting Cultuur 2009 - 2014.*, sl: Geraadpleegd: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2015/05/01/beleidsdoorlichting-cultuur-2009-2014>.
- Bakija, J. & Heim, B., 2011. How does charitable giving respond to incentives and income? New estimates from panel data.. *National Tax Journal*, Issue 64 (2 part 2), pp. 615-650.
- Bekkers, R., 2006. Effectiviteit van subsidies voor giften aan goede doelen.. *Geraadpleegd: [http://www.rug.nl/research/portal/en/publications/de-effectiviteit-van-subsidies-voor-giften-aan-goede-doelen\(362763ab-eada-4135-816f-5f8798c98c89\).html!null](http://www.rug.nl/research/portal/en/publications/de-effectiviteit-van-subsidies-voor-giften-aan-goede-doelen(362763ab-eada-4135-816f-5f8798c98c89).html!null)*.
- Bekkers, R., 2010. Giftenaftrek in Nederland: evaluatiemethoden en hun interpretatie. *Weekblad Fiscaal Recht*, Issue 6873, pp. 1140-1148.
- Bekkers, R., 2015. When and why matches are more effective subsidies than rebates.. *Research in Experimental Economics*, pp. 183-211.
- Bekkers, R. & Franssen, S., 2016. De geefwet en donaties aan cultuur in Nederland.. *Boekman: Tijdschrift voor kunst, cultuur, en beleid.*, pp. 16-19.
- Bekkers, R. & Mariani, E., 2012. Gedragseffecten van de Geefwet.. *Weekblad voor privaatrecht, notariaat, en registratie.*, Issue 6917, pp. 133-139.
- Bekkers, R., Schuyt, T. & Gouwenburg, B., 2015. *Geven in Nederland 2015. Giften, Nalatenschappen, Sponsoring, en Vrijwilligerswerk.* Doetinchem.: Reed Business.
- Beleidsnota, 2011. Wijzigingen van enkele belastingwetten (Geefwet). Nota naar aanleiding van het verslag.. *Geraadpleegd: <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-33006-6.html>*.
- Brooks, A., 2007. Income tax policy and charitable giving. *Journal of Policy Analysis and Management*.
- Cordes, J., 1999. *The cost of giving: how do changes in tax deductions affect charitable contributions*, Washington D.C.: Geraadpleegd: <http://www.urban.org/research/publication/cost-giving-how-do-changes-tax-deductions-affect-charitable-contributions>.
- Dialogic, APE, 2016. *Economische ontwikkelingen in de cultuursector, 2009-2015*, Utrecht: Dialogic.
- Eckel, C. & Grossman, P., 2006. Subsidizing charitable giving with rebates or matching: further laboratory evidence. *Southern Economic Journal*, pp. 794-807.
- Fack, G. & Landais, C., 2010. Are tax incentives for charitable giving efficient? Evidence from France. *American Economic Journal: Economic Policy*, pp. 117-141.
- Franssen, S. & Bekkers, R., 2016. *Culturele Instellingen in Nederland: veranderingen in geefgedrag, giften, fondsenwerving en inkomsten tussen 2011 en 2014.* Amsterdam: Vrije Universiteit Amsterdam.

- Hemels, S., 2011. *De Geefwet een keerpunt?*, sl: Geraadpleegd: repub.eur.nl/pub/31234/Boekman_geefwet.pdf .
- Hemels, S., 2011. *Giftenaftrek in de vuurlinie?*. *Nederlands Tijdschrift voor Fiscaal Recht*, Issue 7, pp. 1-5.
- Hemels, S., 2011. *Zonsondergang en horizon. Verantwoording van belastinguitgaven in Nederland, nu en straks..* *Weekblad voor Fiscaal Recht*, Issue 1081.
- Hemels, S., 2013. *Giftenaftrek afschaffen ten bate van vooringevulde aangifte?*. *Weekblad voor Fiscaal Recht*.
- Kamerbrief, 2009. *Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Financien (IXB) voor het jaar 2010 [kamerbrief]*. *Tweede Kamer, vergaderjaar 2009-2010, 32 123 IXB, nr.9.*, sl: sn
- List, J., 2011. *The market for charitable giving.* *Journal of Economic Perspectives*, pp. 157-180.
- Rijksoverheid, 2009. *Evaluatie giftenaftrek 1996-2006 [kamerstuk]*. , sl: Geraadpleegd: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2009/11/18/afp09-657-rapport> .
- Schuyt, T. & Bekkers, R., 2013. *Geven in Nederland 2013. Giften, nalatenschappen, sponsoring en vrijwilligerswerk..* Doetinchem: Reed Business.
- Schuyt, T., Gouwenberg, B. & Bekkers, R., 2009. *Geven in Nederland 2009. Giften, Legaten, Sponsoring en Vrijwilligerswerk..* Doetinchem: Reed Business.
- Schuyt, T., Gouwenberg, B. & Bekkers, R., 2011. *Geven in Nederland 2011. Giften, nalatenschappen, sponsoring, en vrijwilligerswerk..* Doetinchem: Reed Business.
- Tweede Kamer der Staten-Generaal, 2011. *Wijziging van enkele belastingwetten (geefwet)*, sl: Geraadpleegd: <http://www.verenigingvanfondsen.nl/viewer/file.aspx?fileinfoID=238>.
- Tweede Kamer der Staten-Generaal, 2011. *Wijzigingen van enkele belastingwetten (geefwet). Memorie van toelichting.*, sl: Geraadpleegd: <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-33006-3.html> .
- Van Dijkhuizen, C., 2013. *Naar een activerender belastingstelsel. Eindrapport commissie inkomstenbelasting en toeslagen.*, sl: Geraadpleegd: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2013/06/18/eindrapport-commissie-inkomstenbelasting>.
- Van Vijfeijken, I. J. F. A., 2013. *Cultuur, daar geef je om! (BDO Private Wealth Tax Fund)*, Tilburg: BDO.
- Van Vliet, W., 2012. *De Geefwet gewogen.. Kwartaalbericht Estate Planning.*, pp. Geraadpleegd: <https://www.navigator.nl/document/idbd7cf2e640d74adf9d3e5b6f387f036a?amp;cpid=WK-NL-LTR-Navigator&cip=hybrid> .

Bijlage 1. Doelgroep giftenaftrek

Het onderstaande schema toont welke giften in aanmerking komen voor Giftenaftrek. De situaties die eindigen met een groen bolletje komen hiertoe in aanmerking.



Bijlage 2. Overzicht interviewrespondenten

We hebben verschillende methodes gebruikt om de respondenten te benaderen. Een groot deel van de interviews is middels groepsinterviews (geclusterd naar type respondent) uitgevoerd. Enkele personen zijn individueel geïnterviewd, waarvan sommige telefonisch. Tot slot hebben enkele personen en organisaties schriftelijk hun opinie ingebracht. In de interviews is er bewust dicht bij de onderzoeksvragen gebleven.

Naam	Organisatie
Herman Baan	Steunstichting SBBI 150-jarig jubileum Kon. Muziekver. harmonie Epe
René Bekkers	Vrije Universiteit
Gosse Bosma	Goede Doelen Nederland
Annabelle Birnie	Drents Museum
Jaap Broekhuizen	Interkerkelijk Contact Overheidszaken - Kerkgebouwen
Roy Cremers	Stichting voordekunst
Eline Danker	Nationale Opera & Ballet
Bernard Devilee	Ministerie van Financiën
Jeroen van Dijke	Dierenbescherming
Steven van Eijck	Maatschappelijke Alliantie
Rutger Haandrikman	Hartstichting
Sigrid Hemels	Erasmus Universiteit Rotterdam en Allen & Overy
Lotte Hemme	Internationaal Filmfestival Rotterdam
Marjolein Hol	KWF Kankerbestrijding
Minke van Hooff	Museum Boijmans van Beuningen
Jo Houben	Cultuur+Ondernemen
Peter Inklaar	Charistar
Eva Kalis	Rijksmuseum
Suzanne Kooij	Samenwerkende Brancheorganisaties Filantropie (SBF)
Peter Kooijman	Kooijman Autar Notarissen
Leonie Kruizenga	Holland Festival
Suzanne Leclair-Noteborn	Federatie Cultuur
Demis van Lierop	VBC Notarissen
Dirk-Jan Maasland	Bluelyn
Anatal Perlin	Vereniging Rembrandt

Naam	Organisatie
Han Pirovano	Steunstichting SBBI 7x11 jaar carnaval in Brunssum
Els van der Plas	Nationale Opera & Ballet
Frans van Rijckevorsel	Van Buttingha Wichers Notarissen
Tim Rombouts	KWF Kankerbestrijding
Jacco Sjerps	Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie
Mathilde Smit	Foam
Renée Steenbergen	Universiteit Utrecht
Erik Stolk	Belastingdienst
Menno Tummers	Prins Bernhard Cultuurfonds
Inge van Vijfeijken	Tilburg University
Erik Vingerhoets	Steunstichting SBBI jubileumcomité 88 jaar fanfare de Kickvorschen
Jeanine de Visser	Ministerie van Financiën
Wilbert van Vliet	HVK Stevens
Ham van Wier	Belastingdienst
Sabine de Wijkerslooth	EY en Tilburg University
Anoniem	Anonieme steunstichting SBBI
Joop van den Ende	VandenEnde Foundation (schriftelijke inbreng)

Bijlage 3. Methodologische verantwoording survey

In dit onderzoek hebben we onze survey laten aansluiten bij het langlopende ChariCom onderzoek dat Conclusr uitvoert. De onderzoekspopulatie van dit onderzoek wordt gevormd door alle personen in huishoudens in Nederland. De metingen vinden plaats op het niveau van huishoudens. In het totaal ging het in 2016 om 7.665.198 huishoudens in Nederland (bron: CBS, 8 juni 2016).

Hierbinnen is ex-post gesegmenteerd naar geslacht, inkomen, religie, regio, mate van stedelijkheid, grootte van het huishouden, aanwezigheid van kinderen, leeftijd, alsmede het opleidingsniveau van de hoofdkostwinner binnen het huishouden.

Geefgedrag is gemeten op het niveau van huishoudens. Opinions en dergelijke zijn gemeten op basis van personen. Marktschattingen dienen hierbij aldus te geschieden op basis van respectievelijk de populatie huishoudens en de personenpopulatie in Nederland.

Een verdeling van de populatie en steekproef naar opleiding, geslacht en leeftijd staat vermeld in het onderstaande schema. Hierin staan de steekproefomvang en samenstelling vermeld. Ook zijn de aantallen met betrekking tot de totale populatie opgenomen. Door afrondingsverschillen kunnen de totalen soms enigszins afwijken van 100%.

Binnen dit onderzoek is gewerkt met een aselechte steekproef. De verdeling van de response komt niet exact overeen met de werkelijke verdeling binnen de populatie. Om recht te doen aan de werkelijke verhouding binnen de onderzoekspopulatie hebben we er voor gekozen om een weging toe te passen. De onderstaande tabellen tonen zowel de gewogen als ongewogen responsen.

Tabel 8. Overzicht opleiding steekproef en populatie

Opleiding (18+)	Respons ongewogen	Respons gewogen	Populatie
Onbekend	1,7%	1,8%	0,6%
Lager	22,1%	33,4%	27,5%
Gemiddeld	39,2%	41,5%	46,1%
Hoger	37%	23,3%	25,8%
Totaal	100,0%	100%	100,0%

Tabel 9. Overzicht geslacht steekproef en populatie

Geslacht (18+)	Respons ongewogen	Respons gewogen	Populatie
Mannen	51,7%	45,0%	49,1%
Vrouwen	48,3%	55,0%	50,9%
Totaal	100,0%	100%	100,0%

Tabel 10. Overzicht leeftijd steekproef en populatie

Leeftijd	Response ongewogen	Response gewogen	Populatie
Onbekend	4,6%	4,6%	-
18-34 jaar	10%	25,2%	26,3%
35-49 jaar	19,7%	27,1%	27,6%
50-64 jaar	36,1%	24,5%	25,6%
65 jaar en ouder	29,6%	18,7%	20,5%
Totaal	100,0%	100%	100,0%

Bijlage 4. Methodologische verantwoording onderzoek ANBI's

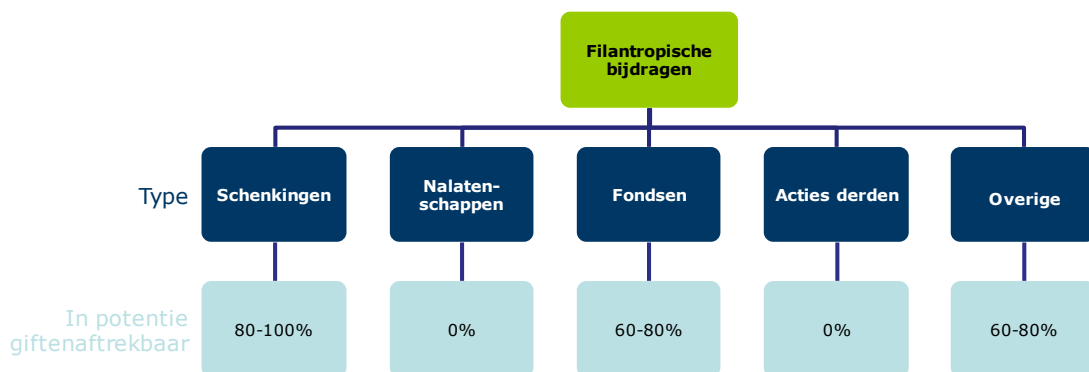
We hebben 32 jaarverslagen van ANBI's geanalyseerd op zowel tekst als financiële aspecten. Hierbij hebben we een willekeurige selectie gemaakt binnen de categorieën cultureel en niet-cultureel en verschillende organisatiegroottes: groot (vanaf €5 miljoen), middelgroot (€0,5-5 miljoen) en klein (minder dan €0,5 miljoen). De verslagen hadden betrekking op een periode van 2009-2015. De jaarverslagen van de onderstaande organisaties zijn gehanteerd.⁶⁰

Naam	type
Hendrick de Keyser	Culturele instelling
Het Concertgebouw Fonds	Culturele instelling
Het Rijksmuseum Fonds	Culturele instelling
Joods Historisch Museum	Culturele instelling
Mauritshuis	Culturele instelling
Museum Volkenkunde	Culturele instelling
Nationale Opera & Ballet	Culturele instelling
Bonnefantenmuseum	Culturele instelling
Rijksmuseum Van Oudheden	Culturele instelling
Prins Bernhard Cultuurfonds	Culturele instelling
De Hollandsche Molen	Culturele instelling
Nationaal Muziekinstrumenten Fonds	Culturele instelling
Vereniging Rembrandt	Culturele instelling
Stichting Limburgse Kastelen	Culturele instelling
Stichting Pijpenkabinet	Culturele instelling
Cordaid	Niet-culturele instelling
Dierenbescherming	Niet-culturele instelling

⁶⁰ Uit literatuuronderzoek, o.a. Geven in Nederland, is gebleken dat de kerkgenootschappen een categorie zijn waaraan veel wordt gegeven in Nederland. Er is daarom in ons onderzoek getracht jaarrekeningen van kerken te analyseren om zo een vollediger beeld te krijgen van de giften in Nederland. Aanvankelijk is door middel van desk research geprobeerd om jaarrekeningen te verkrijgen. Er werden geen jaarrekeningen op aggregaat niveau van kerkgenootschappen gevonden. Vanwege het ontbreken van informatie en vanwege de complexe structuur van de financiële verslaggeving van plaatselijke kerkelijke gemeenten en parochies is contact gezocht met contactpersonen van de diverse kerkgenootschappen. Dit heeft geleid tot contact met het CIO (Interkerkelijk Contact in Overheidszaken). De structuur van kerkgenootschappen en de financiële verslaggeving zijn besproken. De conclusie was dat de totale giften aan kerken niet worden gerapporteerd in jaarverslagen op aggregaat niveau van de kerkgenootschappen. Om inzicht te krijgen in de hoeveelheid giften aan kerken verwees het CIO ons naar het onderzoek Geven in Nederland.

Naam	type
Greenpeace	Niet-culturele instelling
Humanitas	Niet-culturele instelling
KWF Kankerbestrijding	Niet-culturele instelling
Natuurmonumenten	Niet-culturele instelling
Oranje Fonds	Niet-culturele instelling
Oxfam Novib	Niet-culturele instelling
Rode Kruis	Niet-culturele instelling
Save the Children	Niet-culturele instelling
Vluchtelingenwerk Nederland	Niet-culturele instelling
Dikgroen Stichting	Niet-culturele instelling
Fair Work	Niet-culturele instelling
Stichting Vrienden Jeroen Bosch Ziekenhuis	Niet-culturele instelling

Om een weging te krijgen van het aandeel van de giften dat inhoudelijk onder de giftenaftrek in gebracht kan worden hebben we de volgende methode gehanteerd. De filantropische bijdragen aan instellingen zijn allereerst onderverdeeld in vijf types. Deze zijn gebaseerd op de verschillende posten in de jaarrekeningen van de onderzochte instellingen. De type bijdragen verschillen in de mate waarin ze in potentie giftenaftrekbaar zijn (zie onderstaand schema).



Toelichting op de percentages waarin de verschillende type bijdragen in potentie giftenaftrekbaar zijn:

- Schenkingen: bij de meeste instellingen is vastgesteld dat de bedragen onder de noemer schenkingen in de jaarrekeningen enkel en alleen giften betreft. In enkele jaarrekeningen zijn er echter posten en bedragen samengevoegd onder één post (bijvoorbeeld schenkingen, entreegelden en subsidies). Daarom is gekozen om dit type bijdrage in potentie minimaal 80% en maximaal 100% aftrekbaar te beschouwen.
- Nalatenschappen/legaten: deze zijn 0% aftrekbaar want ze vallen buiten de giftenaftrek.
- Bijdragen van fondsen: dit betreft bijdragen van fondsen zoals het Prins Bernhard Cultuurfonds en het Oranje Fonds, maar ook van andere fondsen zoals de Gravin van Bylandt stichting. Gezien de specifieke aard en samenstelling van deze post in

de onderzochte jaarrekeningen is er gekozen om deze post minimaal 60% en maximaal 80% in potentie aftrekbaar te beschouwen.

- Acties van derden: dit betreft loterijen. Deze vallen buiten de giftenaftrek en is daarom 0% aftrekbaar.
- Overige: onder de post overige zijn verschillende bijdragen verantwoord bij de onderzochte instellingen. Het betreft (een combinatie van) collectes, loterijen, gezamenlijke acties, sponsoring en bedrijfsgiften. Gezien de specifieke aard en samenstelling van deze post in de onderzochte jaarrekeningen is er gekozen om deze post minimaal 60% en maximaal 80% in potentie aftrekbaar te beschouwen.

Aan de hand van deze percentages is vervolgens vastgesteld welk deel van de filantropische bijdragen minimaal potentieel aftrekbaar en maximaal potentieel aftrekbaar is. Het gewogen gemiddelde ligt op 42% (+/- 5 procentpunt).

Bijlage 5. Methodologische verantwoording econometrie (APE)

Overzicht

Nr	Data	Periode	Ontwerp	Uitkomstvariabelen	Gehanteerde gegevens
1	IB	2008 t/m 2015	Regression discontinuity op basis van belastingschijf grenzen	(1) wel/geen claim giftenaftrek, (2) hoogte van de claim voor giftenaftrek	Geslacht, huishoudsituatie, leeftijd, SES, opleidingsniveau, inkomen en inkomen partner (in geval van fiscaal partnerschap)
2	IB	2008 t/m 2015	Continu: verandering belastingtarief in 2013.	(1) wel/geen claim giftenaftrek, (2) hoogte van de claim voor giftenaftrek	Geslacht, huishoudsituatie, leeftijd, SES, opleidingsniveau, inkomen en inkomen partner (in geval van fiscaal partnerschap)
3	IB	2008 t/m 2011 2012 t/m 2015	Continu: verandering belastingtarief door bereiken 65-jarige leeftijd	(1) wel/geen claim giftenaftrek, (2) hoogte van de claim voor giftenaftrek	Geslacht, huishoudsituatie, leeftijd, SES, opleidingsniveau, inkomen en inkomen partner (in geval van fiscaal partnerschap)
4	IB	2012 t/m 2015	Vergelijking voor en na 2014: afschaffing notariële akte	"(1) wel/geen claim voor periodieke gift, (2) hoogte van de claim voor giftenaftrek voor periodieke gift	Geslacht, huishoudsituatie, leeftijd, SES, opleidingsniveau, inkomen en inkomen partner (in geval van fiscaal partnerschap)
5	IB	2012 t/m 2015	Vergelijking voor en/na 2014 en periodieke giften en eenmalige giften (dummyvariabelen met waarde 1 vanaf 2014)	Verskil in hoogte van de claim voor giftenaftrek voor periodieke en eenmalige giften	Geslacht, huishoudsituatie, leeftijd, SES, opleidingsniveau, inkomen en inkomen partner (in geval van fiscaal partnerschap)
6	IB	2008 t/m 2015	Vergelijking voor en na 2012	(1) wel/geen claim giftenaftrek met vanaf 2012 het onderscheid naar wel/geen culturele ANBI, (2) hoogte van de claim giftenaftrek voor giften aan culturele ANBI's met vanaf 2012 het onderscheid naar wel/geen culturele ANBI	Geslacht, huishoudsituatie, leeftijd, SES, opleidingsniveau, inkomen en inkomen partner (in geval van fiscaal partnerschap)
7	IB	2008 t/m 2015	Vergelijking voor en/na 2012 en vergelijking culturele ANBI's en overige ANBI's	(1) wel/geen claim giftenaftrek met vanaf 2012 onderscheid naar culturele ANBI's en	Geslacht, huishoudsituatie, leeftijd, SES, opleidingsniveau, inkomen en inkomen partner (in geval van fiscaal partnerschap)

Nr	Data	Periode	Ontwerp	Uitkomstvariabelen	Gehanteerde gegevens
				andere ANBI's, (2) hoogte van de claim giftenaftrek met vanaf 2012 onderscheid naar culturele ANBI's en andere ANBI's	
8	Vpb	2008 t/m 2015	Regression discontinuity op basis van belastingschijf grens	(1) wel/geen claim giftenaftrek, (2) hoogte van de claim voor giftenaftrek	Saldo winstberekening, opbrengsten, inkoopkosten en personeelskosten
9	Vpb	2008 t/m 2015	Vergelijking voor en na 2012	(1) wel/geen claim giftenaftrek met vanaf 2012 het onderscheid naar wel/geen culturele ANBI, (2) hoogte van de claim giftenaftrek voor giften aan culturele ANBI's met vanaf 2012 het onderscheid naar wel/geen culturele ANBI	Saldo winstberekening, opbrengsten, inkoopkosten en personeelskosten
10	Vpb	2008 t/m 2015	Vergelijking voor en/na 2012 en culturele ANBI's en overige ANBI's	(1) wel/geen claim giftenaftrek met vanaf 2012 onderscheid naar culturele ANBI's en andere ANBI's, (2) hoogte van de claim giftenaftrek met vanaf 2012 onderscheid naar culturele ANBI's en andere ANBI's	Saldo winstberekening, opbrengsten, inkoopkosten en personeelskosten
11	Vpb	2008 t/m 2015	Vergelijking voor en na 2012 - verruiming giftenaftrek	(1) wel/geen claim giftenaftrek, (2) hoogte van de claim voor giftenaftrek	Saldo winstberekening, opbrengsten, inkoopkosten en personeelskosten

In deze bijlage geven wij de methodologische verantwoording van de econometrie. Er zijn tien verschillende analyses uitgevoerd waarbij het voordeel tussen verschillende typen gever en veranderingen in wetgeving door de tijd zijn gebruikt om het effect op de giftenaftrek te bepalen. Wij onderzoeken voor iedere verandering en ieder type gever zowel het effect op de extensieve marge (het aantal burgers/bedrijven dat giftenaftrek opvoert) als op de intensieve marge (de hoogte van de giftenaftrek). Voor de extensieve marge gebruiken wij een logistische regressie, voor de intensieve marge een lineaire regressie. De modellen voor de intensieve marge zijn alleen voor de gebruikers van de giftenaftrek geschat.

Inkomstenbelasting (IB)

Data

De analyses betreffende de inkomstenbelasting hebben we gedaan op basis van CBS-databestanden met gegevens van alle aangifteformulieren voor de inkomstenbelasting tussen 2008 en 2014.⁶¹ De variabelen in deze dataset omvatten:

- het saldo giftenaftrek van de aangever
- het totale saldo giftenaftrek van beide partners, indien er een fiscale partner aanwezig is
- het totaalbedrag aan eenmalige giften, na 2012 uitgesplitst naar:
 - de hoogte van de culturele multiplier waar iemand recht op heeft op basis van zijn of haar eenmalige giften⁶²
 - het totaalbedrag van eenmalige giften aan culturele ANBI's
 - het totaalbedrag van eenmalige giften aan niet-culturele ANBI's
 - het totaalbedrag van eenmalige giften aan SBBI's
- het totaalbedrag van periodieke giften, na 2012 uitgesplitst naar:
 - de hoogte van de culturele multiplier waar iemand recht op heeft op basis van zijn of haar periodieke gift
 - het totaalbedrag aan periodieke giften aan culturele ANBI's
 - het totaalbedrag aan periodieke giften aan niet-culturele ANBI's
- het drempelinkomen⁶³ van de aangever
- het drempelinkomen van een eventuele fiscale partner
- het inkomen in box 1 (werk en woning) van de aangever
- het inkomen in box 2 (aanmerkelijk belang) van de aangever
- het inkomen in box 3 (sparen en beleggen) van de aangever

Uit dit bestand hebben wij de burgers geselecteerd die voorkomen in de gemeentelijke basisadministratie (GBA) en voor wie het saldo giftenaftrek in alle jaren niet negatief is. Dit laatste is gedaan omdat een negatieve giftenaftrek duidt op een correctie van de giftenaftrek in een voorafgaand jaar. De werkelijke giftenaftrek is in een dergelijk geval onbekend.

Controlevariabelen

Voor deze burgers hebben wij op basis van de databestanden Hoogsteopleidingtab, SECMBUS, GBAhuishoudensbus en GBAPersoonstab van het CBS gegevens toegevoegd over

⁶¹ Het jaar 2015 is buiten deze evaluatie gelaten omdat de aangiftegegevens voor dit jaar nog niet compleet is.

⁶² Dit is niet per definitie gelijk aan het bedrag van de culturele multiplier die iemand heeft afgetrokken omdat een burger de culturele multiplier ook kan opvoeren over periodieke giften; en in verband met de drempel en het plafond dat geldt voor de giftenaftrek.

⁶³ Het drempelinkomen is gelijk aan de som van de inkomens in box 1 t/m 3 voor giftenaftrek.

opleidingsniveau, sociaaleconomische status (SES), huishoudsamenstelling en persoonsgegevens (geslacht en leeftijd). Deze kenmerken zijn in de vorm van dummy's opgenomen als controlevariabelen in de hieronder beschreven analyses. Leeftijd vormt hierop een uitzondering omdat deze als continue controlevariabele is meegenomen.

Inkomen

Ook de inkomensvariabelen zijn meegenomen als controlevariabele in de hieronder beschreven analyses. Deze inkomens zijn ingedeeld in klassen. Tabel 11 toont de gehanteerde klasse-indeling. Deze klasse-indeling voor de inkomens in box 2 en in box 3 zijn gebaseerd op de kwintielgrenzen voor deze inkomens.

Tabel 11. Klasse-indeling voor de inkomens in box 1, 2, 3 en drempelinkomens

	Inkomen box 1	Inkomen box 2	Inkomen box 3	Drempelinkomen⁶⁴
<i>Klasse 0</i>	€ 0 of minder	€ 0 of minder	€ 0	€ 0 of minder
<i>Klasse 1</i>	€ 1 t/m € 20.000	€ 1 t/m € 50.000	€ 1 t/m € 1.250	€ 1 t/m € 20.000
<i>Klasse 2</i>	€ 20.001 t/m € 40.000	€ 50.001 of meer	€ 1.251 t/m € 2.500	€ 20.001 t/m € 40.000
<i>Klasse 3</i>	€ 40.001 t/m € 60.000		€ 2.501 t/m € 10.000	€ 40.001 t/m € 60.000
<i>Klasse 4</i>	€ 60.001 t/m € 80.000		€ 10.001 of meer	€ 60.001 t/m € 80.000
<i>Klasse 5</i>	€ 80.001 t/m € 100.000			€ 80.001 t/m € 100.000
<i>Klasse 6</i>	€ 100.001 en meer			€ 100.001 en meer

Om twee redenen is gekozen om de inkomens in klassen in te delen. Dit is enerzijds gedaan om logistische regressies te laten convergeren en anderzijds om de effecten van multicollineariteit te verminderen. Een burger met een hoog loon (inkomen in box 1) heeft namelijk veelal ook een hogere spaarrekening en belegt vaker (inkomen in box 3). Om deze effecten van multicollineariteit te onderzoeken zijn diverse definities en combinaties van inkomen als controlevariabelen meegenomen:

- een dummyvariabele voor de inkomensklasse van het drempelinkomen
- een dummyvariabele voor de inkomensklasse voor het inkomen per box afzonderlijk
- een dummyvariabele voor de inkomensklasse van het inkomen in box 1 en een dummyvariabele voor het hebben van een inkomen groter dan € 0 in box 2 of box 3
- een dummyvariabele voor de inkomensklassen van het inkomen in box 1 en een dummyvariabele wanneer iemand in zowel box 2 als box 3 een inkomen groter dan € 0 heeft

Vanwege de veelheid aan resultaten zijn in deze bijlage enkel de resultaten opgenomen waarbij een dummyvariabele voor de inkomensklasse voor het inkomen per box afzonderlijk

⁶⁴ Dit betreft het drempelinkomen van een burger zelf als ook het drempelinkomen van een eventuele fiscale partner.

is opgenomen (optie 2). De andere specificaties van de controlevariabelen voor inkomen geven geen ander beeld van de coëfficiëntschattingen.

65plussers en fiscaal partnerschap

Fiscale partners mogen bepaalde aftrekposten opvoeren bij de partner met het hoogste marginale tarief. Voor 2001 was dit verplicht. Hierdoor is de burger die de aftrekpost opvoert niet noodzakelijkerwijs de burger die de gift heeft gedaan. De drempel en het maximum van de aftrekbare gift worden berekend over het gezamenlijke verzamelinkomen voor aftrek van de persoonsgebonden aftrek. We maken daarom in onderstaande analyses onderscheidt naar fiscale partnerschappen en alleenstaanden.

Indien er sprake is van een fiscaal partnerschap dan zijn de analyses uitgevoerd op de gezamenlijke giftenaftrek dan wel de opgevoerde giften van het partnerschap omdat niet bekend is welke partner de giften gegeven heeft. De persoonskenmerken van de partner met de hoogste giftenaftrek of het hoogste inkomen wanneer er door beide partners geen gebruik is gemaakt van de giftenaftrek zijn als controlevariabelen meegenomen. Daarnaast is het inkomen van de fiscale partner als extra controlevariabele meegenomen. De referentiegroep van de modelschattingen betreffende partnerschappen zijn: een partnerschap zonder kinderen waarbij de hoofdaangever een inkomen in box 1 heeft tussen € 0 en € 20.000, een inkomen in box 2 heeft tussen € 0 en € 50.000, een inkomen in box 3 heeft tussen € 0 en € 1.250, werknemer is, een onbekende opleiding heeft en vrouw is. De partner heeft een drempelinkomen tussen € 0 en € 20.000. De referentiegroep voor alleenstaanden is: een alleenstaande met een inkomen in box 1 tussen € 0 en € 20.000, een inkomen in box 2 tussen € 0 en € 50.000, een inkomen in box 3 tussen € 0 en € 1.250, die werknemer is, waarvan de opleiding onbekend is en die vrouw is.

Voor 65-plussers gelden voor de eerste en tweede schijf lagere tarieven. We doen alle onderstaande analyses daarom voor de 65-plussers en 65-minners apart.

Extreem hoge giften en giftenaftrek

Giften en giftenaftrek boven de € 1.000.000 worden beschouwd als extreem hoge giften dan wel extreem hoge giftenaftrek. Deze zijn niet meegenomen in de analyse tenzij anders vermeldt.

Analyse 1 - Regressie discontinuïteit op basis van belastingschijfgrenzen

Het effect van de hoogte van het aftrektarief op het gebruik van de giftenaftrek bepalen we door gebruik te maken van het feit dat binnen een groep van belastingplichtigen met een inkomen rond de schijfgrens het aftrekpercentage verschilt, maar dat binnen deze groep de belastingplichtigen hoogstwaarschijnlijk op elkaar lijken. Hiervoor gebruiken wij, net als in de vorige evaluatie⁶⁵, de regressie discontinuïteit methode.

Het logit model is als volgt gespecificeerd:

$$P(Y_i = 1) = P(Y_i^* > 0)$$

$$Y_i^* = \beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 (\text{Inkomen}_i - \text{grens}) + \beta_3 S_i * (\text{Inkomen}_i - \text{grens}) + \Gamma' X_i + \varepsilon_i$$

⁶⁵ Evaluatie giftenaftrek 1996-2006

Waarbij Y_i^* een latente variabele is. $Y_i=1$ wanneer burger (of partnerschap) i gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek en $Y_i=0$ wanneer burger (of partnerschap) i geen gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek. Hierbij volgt ε_i de standaard logistische verdeling.

Het lineaire model is als volgt gespecificeerd:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 (\text{Inkomen}_i - \text{grens}) + \beta_3 S_i * (\text{Inkomen}_i - \text{grens}) + \Gamma' X_i + \varepsilon_i$$

Waarbij Y_i gelijk is aan de hoogte van de giftenaftrek van burger i .

Voor beide modellen geldt:

- S_i is een dummyvariabele met waarde 1 wanneer het inkomen in box 1 voor giftenaftrek van burger i boven de schijfgrens ligt. β_1 is het effect van de hoogte van het aftrektarief op de kans van giftenaftrek gebruik dan wel de hoogte van de giftenaftrek.
- De term $(\text{Inkomen}_i - \text{grens})$ geeft de afstand tot de grens van de belastingschijf weer. De schijfgrenzen per jaar zijn weergegeven in Tabel 12 voor belastingplichtigen die de AOW-leeftijd nog niet hebben bereikt en in Tabel 13 voor belastingplichtigen die de AOW-leeftijd al wel hebben bereikt. Inkomen_i is in deze term gedefinieerd als het inkomen van burger i in box 1 wanneer hij of zij geen gebruik zou hebben gemaakt van de giftenaftrek⁶⁶. In het geval van een partnerschap is hierbij gekeken naar het inkomen in box 1 voor giftenaftrek van de partner met de hoogste giftenaftrek of het hoogste drempelinkomen indien beide partners geen gebruik hebben gemaakt van de giftenaftrek.
- De interactieterm $(\text{Inkomen}_i - \text{grens}) * S_i$ is opgenomen zodat de richtingscoëfficiënt van de regressielijn aan beide zijden van de belastinggrens kan verschillen.
- X_i bevat de controlevariabelen. Dummyvariabelen voor de huishoudenssamenstelling, sociaal economische status (SES), inkomen en inkomen van de partner (in het geval van een fiscaal partnerschap), opleidingsniveau en geslacht zijn hierin meegenomen. Daarnaast is ook leeftijd meegenomen als controlevariabele.
- ε_i staat voor de storingsterm in het model.

⁶⁶ Dit is gelijk aan het inkomen in box 1 plus giftenaftrek.

Tabel 12. Overzicht per jaar van de schijfgrenzen en belastingtarieven voor belastingplichtigen die de AOW-leeftijd nog niet hebben bereikt per jaar. Bron: Belastingdienst

	Schijf 1	Schijf 2	Schijf 3	Schijf 4
2008	t/m € 17.579 (33,6%)	Vanaf € 17.580 t/m € 31.589 (41,85%)	Vanaf € 31.590 t/m € 53.860 (42%)	Vanaf € 53.861 en hoger (52%)
2009	t/m € 17.878 (33,5%)	Vanaf € 17.879 t/m € 32.127 (42%)	Vanaf € 32.128 t/m € 54.776 (42%)	Vanaf € 54.777 en hoger (52%)
2010	t/m € 18.218 (33,45%)	Vanaf € 18.219 t/m € 32.738 (41,95%)	Vanaf € 32.739 t/m € 54.367 (42%)	Vanaf € 54.368 en hoger (52%)
2011	t/m € 18.628 (33%)	Vanaf € 18.629 t/m € 33.435 (41,95%)	Vanaf € 33.436 t/m € 55.693 (42%)	Vanaf € 55.694 en hoger (52%)
2012	t/m € 18.945 (33,10%)	Vanaf € 18.946 t/m € 33.863 (41,95%)	Vanaf € 33.864 t/m € 56.491 (42%)	Vanaf € 56.492 en hoger (52%)
2013	t/m € 19.645 (37%)	Vanaf € 19.646 t/m € 33.363 (42%)	Vanaf € 33.364 t/m € 55.991 (42%)	Vanaf € 55.992 en hoger (52%)
2014	t/m € 19.645 (36,25%)	Vanaf € 19.646 t/m € 33.363 (42%)	Vanaf € 33.364 t/m € 56.531 (42%)	Vanaf € 56.532 (52%)

Tabel 13. Overzicht per jaar van de schijfgrenzen en belastingtarieven voor belastingplichtigen die de AOW-leeftijd bereikt hebben. Bron: Belastingdienst

	Schijf 1	Schijf 2	Schijf 3	Schijf 4
2008	t/m € 17.579 (15,70%)	Vanaf € 17.580 t/m € 31.589 (23,95%)	Vanaf € 31.590 t/m € 53.860 (42%)	Vanaf € 53.861 en hoger (52%)
2009	t/m € 17.878 (15,60%)	Vanaf € 17.879 t/m € 32.127 (24,10%)	Vanaf € 32.128 t/m € 54.776 (42%)	Vanaf € 54.777 en hoger (52%)
2010	t/m € 18.218 (15,55%)	Vanaf € 18.219 t/m € 32.738 (24,05%)	Vanaf € 32.739 t/m € 54.367 (42%)	Vanaf € 54.368 en hoger (52%)
2011	t/m € 18.628 (15,10%)	Vanaf € 18.629 t/m € 33.436 (24,05%)	Vanaf € 33.437 t/m € 55.694 (42%)	Vanaf € 55.695 en hoger (52%)
2012	t/m € 18.944 (15,20%)	Vanaf € 18.945 t/m € 33.862 (24,05%)	Vanaf € 33.863 t/m € 56.490 (42%)	Vanaf € 56.491 en hoger (52%)
2013	t/m € 19.645 (19,10%)	Vanaf € 19.646 t/m € 33.363 (24,10%)	Vanaf € 33.364 t/m € 55.991 (42%)	Vanaf € 55.992 en hoger (52%)
2014	t/m € 19.645 (19,10%)	Vanaf € 19.646 t/m € 33.363 (24,10%)	Vanaf € 33.364 t/m € 56.531 (42%)	Vanaf € 56.532 en hoger (52%)

Het model is voor iedere schijfgrens en ieder jaar tussen 2008 en 2014 afzonderlijk geschat. Indien het tariefverschil tussen twee schijven minder dan twee procentpunt bedraagt, dan is deze schijfgrens buiten beschouwing gelaten. In een dergelijk geval zijn de financiële gevolgen zo minimaal dat het onwaarschijnlijk is dat burgers hun giftengedrag hierdoor laten beïnvloeden. In het geval van burgers die de AOW-leeftijd nog niet hebben bereikt komt dit neer op 14 modelschattingen per bestand (zeven jaar, twee tariefverschillen). In het geval

van burgers die de AOW-leeftijd al wel bereikt hebben komt dit neer op 21 modelschatting per bestand (zeven jaar, drie tariefverschillen).

Voor ieder van de bovenstaande modelschattingen zijn alleen de observaties meegenomen met een afstand, van het inkomen in box 1 tot aan de schijfgrens, binnen een bandbreedte van € 3.000. Bij de vergelijking van schijf 1 en 2 in 2014 komt dat neer op alle burgers die een inkomen in box 1 voor giftenaftrek hadden tussen € 16.645 en € 22.645. Deze bandbreedte van € 3.000 is conform de voorgaande evaluatie.⁶⁷

Resultaten

Het percentage burgers dat gebruik maakt van de giftenaftrek is over het algemeen hoger naar mate het inkomen stijgt. Tabel 14 tot en met Tabel 17 tonen het aantal belastingaangiften en het percentage burgers dat gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek per schijf per jaar voor alleenstaanden jonger dan de AOW-leeftijd (Tabel 14), alleenstaande ouder dan de AOW-leeftijd (Tabel 15), partnerschappen jonger dan de AOW-leeftijd (Tabel 16) en partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd (Tabel 17).

Het percentage gebruikers van de giftenaftrek in schijven 3 & 4 is over het algemeen hoger dan het percentage gebruikers in schijven 1 & 2. Dit duidt op de mogelijkheid dat de kans op het gebruik van de giftenaftrek stijgt naar mate een burger geconfronteerd wordt met een hoger belastingtarief⁶⁸. Alleen voor partnerschappen die jonger zijn dan de AOW-leeftijd is dit patroon minder eenduidig. Het percentage gebruikers in schijven 2 & 3 is in deze groep kleiner dan het percentage gebruikers in schijven 1 & 4.

Tabel 14. Aantal alleenstaande burgers, jonger dan de AOW-leeftijd, die belastingaangifte hebben gedaan per jaar per schijf en het percentage dat gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1		Schijf 2		Schijf 3		Schijf 4	
2008	1.456.180	2,8%	969.673	4,7%	558.754	6,2%	147.266	6,9%
2009	1.425.765	2,9%	975.755	5,0%	595.056	6,5%	152.906	7,3%
2010	1.468.743	3,0%	960.323	4,9%	547.777	6,4%	153.802	7,2%
2011	1.455.190	2,8%	904.081	4,8%	503.005	6,1%	134.218	6,7%
2012	1.427.504	2,3%	852.202	3,9%	489.442	5,1%	139.173	5,8%
2013	1.596.765	2,2%	786.385	3,9%	448.074	4,9%	127.837	5,7%
2014	1.597.035	2,2%	773.162	3,7%	482.978	4,7%	134.982	5,5%

⁶⁷ Ministerie van Financiën (2009), *Evaluatie Giftenaftrek 1996-2006*, Den Haag.

⁶⁸ De percentages tussen de verschillende schijven verschillen in bijna alle jaren voor de verschillende deelpopulaties significant. Alleen de percentages voor partnerschappen die ouder zijn dan de AOW-leeftijd tussen schijf 1 & 2 voor de jaren 2008 tot en met 2012 en tussen schijf 3 & 4 voor de jaren 2009 tot en met 2011 zijn niet significant verschillend.

Tabel 15. Aantal alleenstaande burgers, ouder dan de AOW-leeftijd, die belastingaangifte hebben gedaan per jaar per schijf en het percentage dat gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1		Schijf 2		Schijf 3		Schijf 4	
2008	643.389	14,8%	277.111	22,5%	90.025	29,2%	20.550	26,5%
2009	498.523	16,9%	349.937	21,6%	106.695	29,2%	22.643	26,5%
2010	470.837	16,3%	356.092	21,1%	104.430	29,0%	24.964	26,2%
2011	421.622	17,1%	340.542	20,8%	96.206	27,7%	22.013	24,9%
2012	419.713	15,9%	346.410	19,4%	100.473	26,0%	22.944	23,7%
2013	412.575	16,4%	324.094	18,7%	110.712	24,8%	25.060	23,4%
2014	395.999	15,3%	341.958	17,2%	121.080	23,6%	26.542	22,4%

Tabel 16. Aantal partnerschappen, jonger dan de AOW-leeftijd, die belastingaangifte hebben gedaan per jaar per schijf en het percentage dat gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1		Schijf 2		Schijf 3		Schijf 4	
2008	283.263	12,1%	843.083	8,0%	1.013.933	8,2%	472.679	10,4%
2009	263.206	12,4%	769.823	8,7%	1.079.903	8,1%	509.943	10,7%
2010	268.478	12,5%	792.328	8,6%	1.035.521	8,1%	535.811	10,7%
2011	262.770	12,0%	807.877	8,5%	1.030.220	8,0%	526.072	10,4%
2012	273.747	10,5%	783.019	7,4%	1.015.411	7,2%	547.099	9,6%
2013	363.801	9,2%	800.735	7,2%	943.448	7,3%	503.649	9,6%
2014	330.324	8,9%	773.106	7,1%	994.613	7,2%	540.304	9,6%

Tabel 17. Aantal partnerschappen, ouder dan de AOW-leeftijd, die belastingaangifte hebben gedaan per jaar per schijf en het percentage dat gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1		Schijf 2		Schijf 3		Schijf 4	
2008	256.094	18,7%	168.015	18,8%	84.754	26,1%	36.169	25,4%
2009	225.602	18,3%	206.888	18,1%	109.469	25,5%	42.885	25,2%
2010	228.636	18,0%	218.377	18,0%	112.534	25,3%	47.619	25,0%
2011	239.036	17,6%	240.010	17,5%	127.883	23,8%	53.514	23,8%
2012	253.531	16,2%	258.038	16,3%	138.336	22,2%	57.211	22,7%
2013	282.242	15,3%	249.866	15,6%	150.201	21,7%	60.896	22,7%
2014	292.755	14,3%	282.642	14,6%	174.888	20,6%	68.979	22,1%

Bij de partners (Tabel 20 en Tabel 21) zien we doorgaans dat het verwachte resultaat wordt bevestigd: burgers net boven de schijfgrens geven vaker dan burgers net onder de schijfgrens. De suggestie dat burgers in een hoger belastingtarief vaker gebruik maken van de

giftenaftrek wordt echter niet voor iedere schijfgrens en voor ieder jaar ondersteund door de uitkomsten van de regressie discontinuïteit analyse. Tabel 18 tot en met Tabel 21 tonen de *odds ratio's*⁶⁹ waarbij gecorrigeerd is voor SES, huishoudenssamenstelling, inkomen per box, geslacht, opleidingsniveau en leeftijd voor alleenstaande burgers jonger dan de AOW leeftijd, alleenstaande burgers ouder dan de AOW-leeftijd, partnerschappen jonger dan de AOW-leeftijd en partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd. We zien dat de kans op gebruik tussen schijf 1 & 2 in 2010 voor alleenstaande burgers, jonger dan de AOW leeftijd, bijvoorbeeld 13,5% lager is voor burgers in schijf 2 (Tabel 18) terwijl we in Tabel 14 hebben gezien dat het percentage gebruikers in schijf 2 in 2010 4,9% is tegenover 3,0% in schijf 1. Bij de partnerschappen, jonger dan de AOW-leeftijd in Tabel 20, zien we juist dat op basis van de *odds ratio's* een hoger gebruik van de giftenaftrek wordt verwacht in alle jaren tussen 2008 en 2014 terwijl de percentages in Tabel 16 juist het tegenovergestelde suggereren. Met name bij de vergelijking tussen schijf 1 en 2 lijken de significante uitkomsten tegengesteld aan wat op basis van de beschrijvende gegevens zou worden verwacht. In regressies wordt gecorrigeerd voor achtergrondkenmerken en worden alleen de burgers geïncludeerd waarvan het inkomen maximaal 3.000 euro boven of onder een schijfgrens ligt. Dit verklaart verschillen tussen de beschrijvende statistiek en regressie-resultaten.

Tabel 18. *Odds ratio's extensieve marge voor alleenstaande burgers jonger dan de AOW-leeftijd (regressie discontinuïteit methode, de p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)*⁷⁰

	Schijf 2 t.o.v. 1	Schijf 4 t.o.v. 3
2008	1,037 (0,228)	0,961 (0,566)
2009	0,915** (0,002)	1,062 (0,343)
2010	0,865** (0,000)	0,909 (0,147)
2011	0,907** (0,001)	1,027 (0,707)
2012	0,956 (0,181)	1,033 (0,673)
2013	1,026 (0,467)	1,247** (0,007)
2014	1,052 (0,164)	1,027 (0,744)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

⁶⁹ Een *odds ratio* van 1 betekent dat burgers met een hoger marginaal tarief een even grote kans op het gebruik van de giftenaftrek hebben als burgers met een lager marginaal tarief. Bijvoorbeeld de burgers in belastingschijf 2 hebben een even grote kans als de burgers in belastingschijf 1. Een odds ratio van 1,25 houdt in dat de burgers in schijf 2 25% meer kans hebben op gebruik van de giftenaftrek dan burgers in schijf 1. Een odds ratio van 0,75 betekent precies het tegenovergestelde.

⁷⁰ Hierbij is de nulhypothese $\beta_2=1$ getoetst.

Tabel 19. Odds ratio's extensieve marge voor alleenstaande burgers ouder dan de AOW-leeftijd (regressie discontinuïteit methode, p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)

	Schijf 2 t.o.v. 1	Schijf 3 t.o.v. 2	Schijf 4 t.o.v. 3
2008	0,954** (0,036)	1,018 (0,627)	0,883 (0,227)
2009	0,957** (0,029)	1,017 (0,627)	1,042 (0,667)
2010	0,927** (0,000)	1,023 (0,505)	1,037 (0,688)
2011	0,885** (0,000)	0,983 (0,638)	0,950 (0,613)
2012	0,915** (0,000)	0,990 (0,783)	1,003 (0,975)
2013	0,822** (0,000)	0,985 (0,665)	1,024 (0,811)
2014	0,855** (0,000)	1,006 (0,859)	1,000 (0,997)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 20. Odds ratio's extensieve marge voor partnerschappen jonger dan de AOW-leeftijd (regressie discontinuïteit methode, p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)

	Schijf 2 t.o.v. 1	Schijf 4 t.o.v. 3
2008	1,567** (0,000)	1,288** (0,000)
2009	1,714** (0,000)	1,375** (0,000)
2010	1,755** (0,000)	1,369** (0,000)
2011	1,648** (0,000)	1,274** (0,000)
2012	1,659** (0,000)	1,365** (0,000)
2013	1,346** (0,000)	1,246** (0,000)
2014	1,157** (0,000)	1,551** (0,000)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 21. Odds ratio's extensieve marge voor partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd (regressie discontinuïteit methode, p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)

	Schijf 2 t.o.v. 1	Schijf 3 t.o.v. 2	Schijf 4 t.o.v. 3
2008	1,166** (0,000)	1,365** (0,000)	0,894 (0,226)
2009	1,155** (0,000)	1,218** (0,000)	1,073 (0,427)
2010	1,241** (0,000)	1,178** (0,000)	0,923 (0,346)
2011	1,171** (0,000)	1,050 (0,220)	1,099 (0,252)
2012	1,205** (0,000)	0,950 (0,197)	1,240* (0,009)
2013	1,153** (0,000)	1,075 (0,058)	1,000 (0,999)
2014	1,067** (0,000)	1,029 (0,439)	1,097 (0,229)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

De gemiddelde hoogte van giftenaftrek lijkt te stijgen naarmate het inkomen stijgt. Tabel 22 tot en met Tabel 25 toont de gemiddelde hoogte van giftenaftrek per schijf per jaar voor alleenstaande burgers jonger dan de AOW leeftijd, alleenstaande burgers ouder dan de AOW-leeftijd, partnerschappen jonger dan de AOW-leeftijd en partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd.

Tabel 22. Gemiddelde hoogte giftenaftrek van alleenstaande burgers jonger dan de AOW-leeftijd die gebruik maken van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1	Schijf 2	Schijf 3	Schijf 4
2008	€ 408	€ 644	€ 942	€ 8.883
2009	€ 413	€ 643	€ 922	€ 2.705
2010	€ 412	€ 652	€ 959	€ 2.946
2011	€ 407	€ 656	€ 956	€ 2.714
2012	€ 460	€ 760	€ 1.075	€ 2.892
2013	€ 486	€ 802	€ 1.120	€ 3.089
2014	€ 461	€ 780	€ 1.084	€ 3.408

Tabel 23. Gemiddelde hoogte giftenaftrek van alleenstaande burgers ouder dan de AOW-leeftijd die gebruik maken van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1	Schijf 2	Schijf 3	Schijf 4
2008	€ 486	€ 873	€ 1.494	€ 5.158
2009	€ 466	€ 806	€ 1.423	€ 4.996
2010	€ 498	€ 838	€ 1.481	€ 5.057
2011	€ 499	€ 834	€ 1.479	€ 9.792
2012	€ 522	€ 880	€ 1.543	€ 6.424
2013	€ 541	€ 896	€ 1.550	€ 6.895
2014	€ 544	€ 876	€ 1.534	€ 6.508

Tabel 24. Gemiddelde hoogte giftenaftrek van partnerschappen jonger dan de AOW-leeftijd die gebruik maken van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1	Schijf 2	Schijf 3	Schijf 4
2008	€ 659	€ 855	€ 1.124	€ 2.943
2009	€ 675	€ 889	€ 1.147	€ 3.324
2010	€ 712	€ 906	€ 1.209	€ 2.466
2011	€ 730	€ 933	€ 1.231	€ 2.641
2012	€ 789	€ 1.050	€ 1.352	€ 2.724
2013	€ 832	€ 1.105	€ 1.409	€ 3.356
2014	€ 843	€ 1.086	€ 1.385	€ 3.378

Tabel 25. Gemiddelde hoogte giftenaftrek van partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd die gebruik maken van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1	Schijf 2	Schijf 3	Schijf 4
2008	€ 584	€ 960	€ 1.459	€ 6.731
2009	€ 585	€ 906	€ 1.414	€ 5.805
2010	€ 611	€ 941	€ 1.441	€ 8.136
2011	€ 638	€ 970	€ 1.477	€ 7.474
2012	€ 677	€ 1.037	€ 1.573	€ 7.735
2013	€ 699	€ 1.062	€ 1.595	€ 7.694
2014	€ 699	€ 1.047	€ 1.574	€ 7.372

De coëfficiëntschattingen van de regressie discontinuïteit onderschrijven de verwachting van stijgende giftenaftrek naar mate een burger zich in een hogere belastingschijf bevindt niet. Tabel 26 tot en met Tabel 29 tonen de coëfficiëntschattingen voor het zich bevinden in een

hogere belastingschijf gecorrigeerd voor *SES*, huishoudenssamenstelling, inkomen per box, geslacht, opleidingsniveau en leeftijd voor alleenstaande burgers jonger dan de AOW leeftijd, alleenstaande burgers ouder dan de AOW-leeftijd, partnerschappen jonger dan de AOW-leeftijd en partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd. Voor alleenstaande burgers jonger dan AOW-leeftijd worden geen significante effecten gevonden (*Tabel 26*). Bij zowel de partnerschappen jonger dan de AOW-leeftijd (*Tabel 28*) als de partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd (*Tabel 29*) worden soms significante effecten gevonden maar deze zijn negatief (mensen met een laag marginaal tarief hebben gemiddeld een hoger bedrag aan giftenaftrek dan mensen met een hoog marginaal tarief). Dit resultaat wijst erop dat er geen invloed uitgaat van de hoogte van het aftrektarief.

Tabel 26. Coëfficiëntschattingen intensieve marge omgerekend naar een tariefverandering van 10 procentpunt voor alleenstaande burgers jonger dan de AOW-leeftijd (regressie discontinuïteit methode, p-waarden tussen haakjes)

	Schijf 2 t.o.v. 1	Schijf 4 t.o.v. 3
2008	18,768 (0,519)	205,417 (0,200)
2009	36,546 (0,154)	-18,177 (0,902)
2010	20,272 (0,412)	-10,317 (0,940)
2011	-21,961 (0,379)	132,622 (0,372)
2012	11,710 (0,695)	-11,155 (0,950)
2013	-9,754 (0,860)	-56,348 (0,826)
2014	78,440 (0,480)	251,153 (0,152)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 27. Coëfficiëntschattingen intensieve marge voor alleenstaande burgers ouder dan de AOW-leeftijd (regressie discontinuïteit methode)

	Schijf 2 t.o.v. 1	Schijf 3 t.o.v. 2	Schijf 4 t.o.v. 3
2008	11,954 (0,567)	-2,734 (0,927)	-414,297 (0,260)
2009	-32,101** (0,033)	6,768 (0,776)	196,773 (0,487)
2010	-13,552 (0,407)	-33,613 (0,182)	-264,175 (0,283)
2011	-3,420 (0,839)	-45,661 (0,081)	500,703 (0,070)
2012	-9,298 (0,600)	-43,363 (0,119)	-350,397 (0,255)
2013	60,268 (0,095)	-46,248 (0,094)	-353,639 (0,284)
2014	19,148 (0,592)	19,315 (0,493)	431,693 (0,213)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 28. Coëfficiëntschattingen intensieve marge voor partners jonger dan de AOW-leeftijd (regressie discontinuïteit methode)

	Schijf 2 t.o.v. 1	Schijf 4 t.o.v. 3
2008	-96,905** (0,007)	-58,245 (0,421)
2009	-67,888** (0,044)	-54,867 (0,404)
2010	-190,024** (0,000)	-84,243 (0,192)
2011	-167,581** (0,000)	31,914 (0,650)
2012	-212,333** (0,000)	-0,984 (0,990)
2013	-270,843** (0,000)	-210,485** (0,012)
2014	-249,850** (0,000)	-28,923 (0,708)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 29. Coëfficiëntschattingen intensieve marge voor partners ouder dan de AOW-leeftijd (regressie discontinuïteit methode)

	Schijf 2 t.o.v. 1	Schijf 3 t.o.v. 2	Schijf 4 t.o.v. 3
2008	-10,598 (0,787)	-135,068 (0,000)	-61,952 (0,814)
2009	22,494 (0,471)	-59,618** (0,037)	209,215 (0,397)
2010	-30,980 (0,334)	-57,366 (0,055)	-294,002 (0,221)
2011	-38,532 (0,217)	-62,103** (0,038)	199,866 (0,351)
2012	-88,372** (0,009)	-83,023** (0,021)	-143,585 (0,493)
2013	-117,665 (0,057)	-31,688 (0,317)	-255,676 (0,218)
2014	-93,709 (0,125)	-62,316** (0,034)	-69,656 (0,724)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Analyse 2 - Vergelijking voor en na 2013: verandering belastingtarief

Ieder jaar veranderen de schijfgrenzen en de belastingtarieven van de inkomstenbelasting marginaal. In 2013, echter, is het belastingtarief van schijf één met vier procentpunt toegenomen. Dit geldt zowel voor burgers tot de AOW-leeftijd, zie Tabel 12, als burgers die de AOW-leeftijd al hebben bereikt, zie Tabel 13.

Om de effecten te beschrijven is er gebruik gemaakt van *fixed effects* bij zowel de logistische als de lineaire regressieanalyse. Er is gekozen voor dit model omdat het goed past bij de panelstructuur van de data, om te kunnen corrigeren voor tijdsconstante persoonskenmerken als geneigdheid tot geven en omdat de *within estimator* tot consistente schatting leidt. De giften aan SBBI instellingen zijn bij deze analyse buiten beschouwing gelaten omdat er op basis van het kwalitatieve onderdeel van dit onderzoek aanwijzingen naar voren kwamen dat deze data wellicht vervuild is.

Het logit model is als volgt gespecificeerd:

$$P(Y_{it} = 1) = P(Y_{it}^* > 0)$$

$$Y_{it}^* = \beta_0 + \beta_1 \text{Belastingtarief}_{it} + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it}^* een latente variabele is. $Y_{it}=1$ wanneer burger (of partnerschap) i in jaar t giften heeft opgevoerd en $Y_{it}=0$ wanneer burger (of partnerschap) i in jaar t geen giften heeft opgevoerd. Hierbij volgt ε_{it} de standaard logistische verdeling. α_i zijn de fixed effects.

Het lineaire model is als volgt gespecificeerd:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Belastingtarief}_{it} + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it} gelijk is aan de hoogte van de opgevoerde giften van burger i in jaar t . ε_{it} staat voor de storingsterm in het model. α_i zijn de fixed effects.

Voor beide modellen geldt:

- $\text{Belastingtarief}_{it}$ is het belastingtarief dat burger i betaalt in jaar t . β_1 is het effect waar we bij deze analyse in geïnteresseerd zijn.
- X_{it} bevat de controlevariabelen die variëren in de tijd⁷¹.

Dit model wordt geschat met "within estimation" waardoor alle tijdsinvariante regressoren en dus ook de fixed effects worden geëlimineerd.

Bij deze analyse kijken we naar de groep burgers die tussen 2012⁷² en 2014 tot en met € 19.645 verdiende in box 1 voor de verrekening van de giftenaftrek. Bij een gelijk blijvend inkomen is de te betalen inkomstenbelasting over box 1 (zonder aftrek) in 2013 t.o.v. 2012 weliswaar gestegen voor alle inkomens, maar de verschuiving had betrekking op de overgang tussen schijf 1 en 2. Het heeft dus alleen een heel minimaal effect voor mensen met hoge inkomens op het moment dat zij extreem hoge giften geven. Dit is zeer onwaarschijnlijk en daarom laten we deze groep hier buiten beschouwing.

Binnen de groep burgers met minder dan €19.645 inkomen in box 1 zijn twee interessante subgroepen die op een verschillende manier beïnvloedt zijn door de aanpassingen van het belastingtarief in 2013. Aan de ene kant zijn dit burgers die tot €18.945 verdienden in 2012 en 2013 en aan de andere kant zijn dit burgers die €18.946 tot €19.645 verdiende in 2012 en 2013. Voor de eerste groep, indien jonger dan de AOW-leeftijd, is namelijk het belastingtarief toegenomen van 33,1% in 2012 naar 37% in 2013. Hiermee is het potentiële fiscale voordeel van giftenaftrek voor deze groep toegenomen. Voor de tweede groep, indien jonger dan de AOW-leeftijd, is het belastingtarief over de laatste €699 afgenomen van 41,95% in 2012 naar 37% in 2013. Hiermee is het potentiële fiscale voordeel van giftenaftrek voor deze groep afgenomen.

Tabel 30 toont de belastingtarieven voor deze twee specifieke groepen, jonger dan de AOW-leeftijd, voor en na 2013. Tabel 31 toont ook de belastingtarieven voor en na 2013 maar dan voor de burgers vanaf de AOW-leeftijd.

⁷¹ Variabelen die constant zijn door de tijd, zoals geslacht, leeftijd en opleidingsniveau, zijn opgenomen in de coëfficiëntschatting van α .

⁷² We laten de jaren 2008 tot en met 2011 buiten beschouwing omdat in deze jaren de Geefwet nog niet van kracht was. Om voor het effect van de introductie van deze wet zoveel mogelijk te corrigeren wordt er alleen naar de jaren 2012 t/m 2014 gekeken in deze analyse.

Tabel 30. Belastingpercentages voor burgers jonger dan de AOW-leeftijd voor en na 2013

	2012	2013	2014
T/m € 18.945	33,1%	37%	36,25%
Vanaf € 18.946 t/m € 19.645	41,95%	37%	36,25%

Tabel 31. Belastingpercentages voor burgers ouder dan de AOW-leeftijd voor en na 2013

	2012	2013	2014
T/m € 18.944	15,2%	19,1%	19,1%
Vanaf € 18.945 t/m € 19.645	24,05%	19,1%	19,1%

Om te controleren voor de effecten van een zeer laag inkomen worden alleen burgers meegenomen met een inkomen in box 1 (voor aftrek) van meer dan € 18.246 in het geval van burgers jonger dan de AOW-leeftijd en € 18.244 in het geval van burgers ouder dan AOW-leeftijd. De ontstane selectie van burgers is zeer specifiek. Hierdoor lijken de burgers sterk op elkaar. Het is daardoor niet mogelijk om te corrigeren voor sociaal economische status, huishoudsamenstelling en voor de uitsplitsing van het inkomen in box 2, 3 en van de eventuele partner. Daarom worden in deze analyse aangepaste controlevariabelen gebruikt ten opzichte van de overige analyses in deze bijlage:

- Er is gecorrigeerd voor de aanwezigheid van kinderen in een huishouden.
- Er is een dummyvariabele voor de aanwezigheid van inkomen in box 2 of 3 meegenomen.
- Met behulp van een dummyvariabele wordt gecorrigeerd voor een drempelinkomen van de partner groter dan €20.000.
- Er is gecorrigeerd voor het mogelijke effect van bezuinigingen op cultuuruitgaven door de hoogte van de uitgaven aan cultuur door OCW in de regressie op te nemen.

Deze analyse kent de nodige beperkingen. De aanname moet gemaakt worden dat de burgers met een inkomen rondom de schijfgrens van schijf 1 zich bewust zijn van de verandering in de schijfgrens en het belastingtarief. Vervolgens zouden deze burgers naar deze kleine verandering moeten handelen: dat wil zeggen dat burgers met een toegenomen potentieel fiscaal voordeel van de giftenaftrek vaker en meer zijn gaan geven en dat de burgers met een afgenomen potentieel fiscaal voordeel van de giftenaftrek minder vaak en minder zijn gaan geven. Dit is een vrij sterke aanname. Deze groep heeft bovendien een laag inkomen waardoor er weinig ruimte is om grote giften te doen en dit van het inkomen in box 1 af te trekken. De alleenstaanden en partners die de AOW-leeftijd nog niet hebben bereikt zijn voor deze analyse het meest interessant, omdat het aannemelijk is dat deze groep minder kapitaal heeft en vaker werkt, waardoor zij een eventuele gift eerder van het inkomen uit box 1 aftrekken en hierdoor eerder geprikkeld worden door een tariefswijziging of verschuiving van de schijfgrens. Deze groep maakt echter relatief weinig gebruik van de giftenaftrek (zie Tabel 14 en Tabel 16). Mede door dit beperkte geefgedrag en de strikte afbakening van de analysepopulatie is het aantal waarnemingen zeer beperkt.

Resultaten

Het effect van de verandering van het belastingtarief in 2013 op het opvoeren van giften (Tabel 32) en het effect van de verandering van het belastingtarief in 2013 op de hoogte van de opgevoerde giften (Tabel 33) zijn beiden niet significant. Dit geldt voor zowel alleenstaanden als partnerschappen.

Tabel 32. Odds ratio's opgevoerde giften vergelijking voor en na 2013 voor alleenstaanden en partnerschappen uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden jonger dan AOW-leeftijd		Alleenstaanden ouder dan AOW-leeftijd		Partnerschappen jonger dan AOW-leeftijd		Partnerschappen ouder dan AOW-leeftijd	
(1): uitgaven cultuur OCW	1,001	(0,972)	1,003	(0,821)	1,055	(0,228)	1,011	(0,626)
(2): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	0,996	(0,928)	1,003	(0,846)				
(3): aanwezigheid kinderen en uitgaven cultuur OCW	1,002	(0,965)	1,003	(0,815)	1,047	(0,301)	1,011	(0,613)
(4): inkomen in 2 of 3 voor aangever, drempelinkomen partner (beide dummyvariabelen) en uitgaven cultuur OCW	1,001	(0,984)	1,003	(0,822)	1,045	(0,327)	1,009	(0,676)
(5): aanwezigheid kinderen, inkomen in box 2 of 3 voor aangever, drempelinkomen partner (allen dummyvariabelen) en uitgaven cultuur OCW	1,001	(0,976)	1,003	(0,817)	1,040	(0,388)	1,010	(0,663)
Aantal observaties	513		4.275		411		1.449	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 33. Coëfficiëntschattingen hoogte opgevoerde giften vergelijking voor en na 2013 voor alleenstaanden en partnerschappen uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden jonger dan AOW-leeftijd		Alleenstaanden ouder dan AOW-leeftijd		Partnerschappen jonger dan AOW-leeftijd		Partnerschappen ouder dan AOW-leeftijd	
(1): uitgaven cultuur OCW	-2,950	(0,722)	-5,573	(0,168)	-1,896	(0,829)	4,913	(0,389)
(2): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	-3,356	(0,686)	-5,554	(0,170)				
(3): aanwezigheid kinderen en uitgaven cultuur OCW	-2,866	(0,730)	-5,574	(0,168)	-1,945	(0,825)	4,918	(0,388)
(4): inkomen in 2 of 3 voor aangever, drempelinkomen partner (beide dummyvariabelen) en uitgaven cultuur OCW	-2,580	(0,758)	-4,947	(0,220)	-2,084	(0,813)	4,871	(0,393)
(5): aanwezigheid kinderen, inkomen in box 2 of 3 voor aangever, drempelinkomen partner (allen dummyvariabelen) en uitgaven cultuur OCW	-2,495	(0,766)	-4,948	(0,220)	-2,126	(0,810)	4.87	(0,393)
Aantal observaties	794		9.906		521		3.287	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Analyse 3 - Vergelijking voor en na bereiken AOW-leeftijd: verandering belastingtarief

Wanneer iemand de AOW-leeftijd bereikt, dan verandert voor diegene onder andere het belastingtarief in schijf 1 & 2. De motivatie tot geven kan ook veranderen na het bereiken van de AOW-gerechtigde leeftijd. Het is op basis van de beschikbare data niet mogelijk om voor al deze effecten te corrigeren. Daarom kijken wij in deze analyse naar het effect van het bereiken van de AOW-gerechtigde leeftijd, en al de bijbehorende veranderingen, op het gebruik en de hoogte van de giftenaftrek.

Alleen de burgers die tussen 2009 en 2014 de AOW-gerechtigde leeftijd hebben bereikt worden geïnccludeerd.

Het logit model is als volgt gespecificeerd:

$$P(Y_{it} = 1) = P(Y_{it}^* > 0)$$

$$Y_{it}^* = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it}^* een latente variabele is. $Y_{it}=1$ wanneer burger (of partnerschap) i in jaar t gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek en $Y_{it}=0$ wanneer burger (of partnerschap) i in jaar t geen gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek. Hierbij volgt ε_{it} de standaard logistische verdeling. α_i zijn de fixed effects.

Het lineaire model is als volgt gespecificeerd:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it} gelijk is aan de hoogte van de giftenaftrek van burger i in jaar t . ε_{it} staat voor de storingsterm in het model. α_i zijn de fixed effects.

Voor beide modellen geldt:

- D_t is een dummyvariabele met waarde 1 indien een burger de AOW-gerechtigde leeftijd heeft bereikt in het geval van een burger zonder fiscaal partner. Voor de fiscale partnerschappen zijn diverse specificaties uitgetoetst: (i) een dummy variabele voor het bereiken van de AOW-leeftijd voor iedere fiscale partner afzonderlijk, (ii) een dummyvariabele met de waarde 1 indien één van de beide partners de AOW-leeftijd heeft bereikt en (iii) een dummyvariabele met de waarde 1 indien beide partners de AOW-leeftijd hebben bereikt. β_1 is het effect van het bereiken van de AOW-leeftijd op de kans van het gebruik van de giftenaftrek dan wel de hoogte van de giftenaftrek.
- X_{it} bevat controlevariabelen die variëren in de tijd. Dummyvariabelen voor de huishoudenssamenstelling, sociaal economische status (SES), inkomen en inkomen van de partner (in het geval van een fiscaal partnerschap) zijn hierin meegenomen. Verder zijn de totale uitgaven aan cultuur vanuit het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW)⁷³ als controlevariabele meegenomen om te corrigeren voor macro-economische effecten en overige externe effecten als de toegenomen aandacht voor cultureel ondernemerschap en het genereren van eigen inkomsten.

Burgers waarvan de afhankelijke variabele niet veranderd vallen automatisch uit de regressie.⁷⁴

⁷³ Rijksjaarverslagen OCW 2008 t/m 2014

⁷⁴ Voor de logit regressie is het STATA commando `xtlogit, fe` gebruikt. Voor de lineaire regressie is het STATA commando `xtreg, fe` gebruikt.

Dit model wordt geschat met "within estimation" waardoor alle tijdsinvariante regressoren en dus ook de fixed effects worden geëlimineerd.

Resultaten

De onderstaande tabellen tonen de odds ratio's en coëfficiëntschattingen van het effect van het bereiken van de AOW-leeftijd voor diverse modelspecificaties, waarbij in de tabel de variabelen waarvoor is gecorrigeerd zijn genoemd. Voor de partnerschappen zijn de resultaten getoond voor het effect wanneer 1 van beide partners de AOW-leeftijd bereikt.

Tabel 34. Odds ratio's extensieve marge voor alleenstaanden en partnerschappen die de AOW-gerechtigde leeftijd bereiken uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden		Partnerschappen	
(1): uitgaven cultuur OCW	1,223**	(0,000)	1,088**	(0,000)
(2): SES en uitgaven cultuur OCW	1,170**	(0,000)	1,094**	(0,000)
(3): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	1,222**	(0,000)	1,087**	(0,000)
(4): drempelinkomen aangever, drempelinkomen partner (beide in klassen) en uitgaven cultuur OCW	1,190**	(0,000)	1,112**	(0,000)
(5): inkomen in box 1, 2 en 3 voor aangeven, drempelinkomen partner (allen in klassen) en uitgaven cultuur OCW	1,181**	(0,000)	1,151**	(0,000)
(6): SES, huishoudenssamenstelling, inkomen in box 1, 2, 3 (klassen), drempelinkomen partner (klassen) en uitgaven cultuur OCW	1,163**	(0,000)	1,150**	(0,000)
Aantal observaties	128.401		278.910	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 35. Coëfficiëntschattingen intensieve marge voor alleenstaanden en partnerschappen die de AOW-gerechtigde leeftijd bereiken uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden		Partnerschappen	
(1): uitgaven cultuur OCW	90,335**	(0,001)	105,274**	(0,000)
(2): SES en uitgaven cultuur OCW	87,070**	(0,003)	105,179**	(0,000)
(3): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	89,534**	(0,001)	103,437**	(0,000)
(4): drempelinkomen aangever, drempelinkomen partner (beide in klassen) en uitgaven cultuur OCW	93,956**	(0,001)	108,863**	(0,000)
(5): inkomen in box 1, 2 en 3 voor aangeven, drempelinkomen partner (allen in klassen) en uitgaven cultuur OCW	114,589**	(0,001)	102,996**	(0,000)
(6): SES, huishoudenssamenstelling, inkomen in box 1, 2, 3 (klassen), drempelinkomen partner (klassen) en uitgaven cultuur OCW	103,584**	(0,001)	101,560**	(0,000)
Aantal observaties	132.871		373.439	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Analyse 4 - Vergelijking voor en na 2014: afschaffing notariële akte

De verplichte notariële akte voor periodieke giften is in 2014 afgeschaft. De verwachting is dat dit leidt tot meer periodieke giften. Wij toetsen deze hypothese met de volgende modellen.

Het logit model is als volgt gespecificeerd:

$$P(Y_{it} = 1) = P(Y_{it}^* > 0)$$

$$Y_{it}^* = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it}^* een latente variabele is. $Y_{it}=1$ wanneer burger (of partnerschap) i in jaar t giften heeft opgevoerd en $Y_{it}=0$ wanneer burger (of partnerschap) i in jaar t geen giften heeft opgevoerd. Hierbij volgt ε_{it} de standaard logistische verdeling.

Het lineaire model is als volgt gespecificeerd:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it} gelijk is aan de hoogte van de opgevoerde giften van burger i in jaar t .

Voor beide modellen geldt:

- D_t is een dummyvariabele met waarde 1 indien het een observatie over het jaar 2014 betreft. β_1 is het effect van de afschaffing van de notariële akte op de kans dat iemand een periodieke gift heeft opgevoerd dan wel de hoogte van deze opgevoerde periodieke gift.
- X_{it} bevat, net als in analyse 3, de controlevariabelen die variëren in de tijd.

Dit model wordt geschat met "within estimation" waardoor alle tijdsinvariante regressoren en dus ook de fixed effects worden geëlimineerd.

Het model wordt geschat voor burgers die in alle jaren tussen 2012 en 2014 de inkomstenbelasting hebben ingevuld. De jaren 2012 & 2013 worden vergeleken met het jaar 2014. Dit doen we omdat er voor 2012, toen de Geefwet werd ingevoerd, andere regels golden. Deze analyse geeft een eerste indicatie van de korte termijn effecten omdat enkel het jaar 2014 in de inkomstenbelasting aanwezig is. De lange termijn effecten van de afschaffing van de notariële akte op het aantal burgers dat een periodieke gift opvoert en de hoogte van de periodieke gift moet blijken uit een eventueel latere evaluatie.

Resultaten

Tabel 36 laat zien dat de kans dat een burger periodieke giften opvoert na 2014 hoger is dan voor 2014.⁷⁵ Dit resultaat is conform de verwachting.

Het effect van de afschaffing van de notariële akte op de hoogte van de periodieke gift voor degene die giftenaftrek gebruiken is significant voor degene onder de AOW-leeftijd. Dit geldt zowel voor alleenstaanden als partnerschappen. Er zijn geen significante resultaten zichtbaar op de hoogte van de opgevoerde periodieke gift voor de burgers boven de AOW-leeftijd. De schattingsresultaten worden getoond in *Tabel 37*.

⁷⁵ In deze schatting zijn alleen de burgers meegenomen die hun geefgedrag ten aanzien van periodieke giften hebben veranderd. Als een burger tussen 2012 en 2014 geen periodieke giften opvoerde of ieder jaar juist wel periodieke giften opvoerde dan is er geen gedragsverandering te voorspellen.

Tabel 36. Odds ratio's opgeven periodieke giften vergelijking voor en na 2014 voor alleenstaanden en partnerschappen uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden jonger dan AOW-leeftijd	(0,000)	Alleenstaanden ouder dan AOW-leeftijd	(0,000)	Partnerschappen jonger dan AOW-leeftijd	(0,000)	Partnerschappen ouder dan AOW-leeftijd	(0,000)
(1): uitgaven cultuur OCW	3,142**	(0,000)	1,451**	(0,000)	3,064**	(0,000)	2,009**	(0,000)
(2): SES en uitgaven cultuur OCW	3,129**	(0,000)	1,453**	(0,000)	3,074**	(0,000)	2,013**	(0,000)
(3): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	3,129**	(0,000)	1,450**	(0,000)	3,076**	(0,000)	2,021**	(0,000)
(4): drempelinkomen aangever, drempelinkomen partner (beide in klassen) en uitgaven cultuur OCW	3,091**	(0,000)	1,450**	(0,000)	3,004**	(0,000)	2,010**	(0,000)
(5): inkomen in box 1, 2 en 3 voor aangeven, drempelinkomen partner (alleen in klassen) en uitgaven cultuur OCW	3,132**	(0,000)	1,461**	(0,000)	3,050**	(0,000)	1,997**	(0,000)
(6): SES, huishoudenssamenstelling, inkomen in box 1, 2, 3 (klassen), drempelinkomen partner (klassen) en uitgaven cultuur OCW	3,108**	(0,000)	1,462**	(0,000)	3,073**	(0,000)	2,014**	(0,000)
Aantal observaties	14.145		13.749		21.477		11.667	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 37. Coëfficiëntschattingen hoogte opgegeven periodieke giften vergelijking voor en na 2014 voor alleenstaanden en partnerschappen uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden jonger dan AOW-leeftijd	(p-waarde)	Alleenstaanden ouder dan AOW-leeftijd	(p-waarde)	Partnerschappen jonger dan AOW-leeftijd	(p-waarde)	Partnerschappen ouder dan AOW-leeftijd	(p-waarde)
(1): uitgaven cultuur OCW	30,000**	(0,012)	19,462	(0,417)	77,829**	(0,003)	31,525	(0,160)
(2): SES en uitgaven cultuur OCW	30,237**	(0,011)	20,165	(0,401)	77,955**	(0,003)	31,113	(0,166)
(3): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	28,147**	(0,019)	19,372	(0,419)	71,975**	(0,007)	31,715	(0,159)
(4): drempelinkomen aangever, drempelinkomen partner (beide in klassen) en uitgaven cultuur OCW	27,475**	(0,022)	18,368	(0,444)	64,102**	(0,016)	28,784	(0,200)
(5): inkomen in box 1, 2 en 3 voor aangeven, drempelinkomen partner (allen in klassen) en uitgaven cultuur OCW	31,574**	(0,008)	27,274	(0,256)	84,198**	(0,002)	28,214	(0,209)
(6): SES, huishoudenssamenstelling, inkomen in box 1, 2, 3 (klassen), drempelinkomen partner (klassen) en uitgaven cultuur OCW	29,840**	(0,013)	27,842	(0,247)	79,179**	(0,003)	27,906	(0,217)
Aantal observaties	227.053		366.570		424.871		250.209	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Analyse 5 - Vergelijking voor en na 2014: vergelijking periodieke en eenmalige giften

De afschaffing van de notariële akte biedt ook de mogelijkheid om te onderzoeken of het gebruik van de giftenaftrek voor periodieke giften is toegenomen ten opzichte van het gebruik van de giftenaftrek voor eenmalige giften. We gebruiken dezelfde aanpak als voor analyse 4 behalve dat de afhankelijke variabele per burger nu het verschil tussen de hoogte van periodieke giften en eenmalige giften waarvoor giftenaftrek is geclaimd is. Dit model is geschat voor de gebruikers van de giftenaftrek die tussen 2012 en 2014 belasting aangifte hebben gedaan en die in deze jaren giftenaftrek hebben gebruikt. Voor deze groep is het volgende model geschat:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij:

- Y_{it} de totale periodieke gift is minus de totale eenmalige gift waarvoor burger i giftenaftrek heeft geclaimd⁷⁶. De totale eenmalige gift waarvoor burger i giftenaftrek heeft geclaimd is benaderd door de totale periodieke gift van de totale giftenaftrek af te trekken. Immers de gehele periodieke gift mag opgevoerd worden voor giftenaftrek en hierbij is geen sprake van een drempel of een plafond.
- D_t is een dummyvariabele met waarde 1 indien het een observatie over het jaar 2014 betreft. β_1 is het effect van de afschaffing van de notariële akte op de kans dat iemand een periodieke gift heeft opgevoerd dan wel de hoogte van deze opgevoerde periodieke gift.
- X_{it} bevat, net als in analyse 3, de controlevariabelen die variëren in de tijd.
- ε_{it} staat voor de storingsterm in het model.
- α_i zijn de fixed effects.

Dit model wordt geschat met "within estimation" waardoor alle tijdsinvariante regressoren en dus ook de fixed effects worden geëlimineerd.

Resultaten

Het verschil tussen de opgevoerde periodieke en eenmalige giften is significant groter geworden na 2014 in vergelijking met voor 2014.

⁷⁶ In deze analyse zijn de giften aan steunstichtingen wel meegenomen omdat deze wel zijn meegenomen in de berekening van de giftenaftrek.

Tabel 38 toont de coëfficiëntschattingen van het effect van de afschaffing van de notariële akte op het verschil tussen periodieke giften en eenmalige giften voor gebruikers van de giftenaftrek voor verschillende modelspecificaties. In de tabel is weergegeven voor welke factoren is gecorrigeerd.

Tabel 38. Coëfficiëntschattingen o.b.v. verschil hoogte periodieke en eenmalige gift voor en na 2014 voor alleenstaanden en partnerschappen uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden dan AOW-leeftijd	jonger	Alleenstaanden ouder dan AOW-leeftijd	Partnerschappen dan AOW-leeftijd	jonger	Partnerschappen ouder dan AOW-leeftijd	
(1): uitgaven cultuur OCW	35,277**	(0,005)	49,584**	(0,039)	115,000**	(0,000)	94,127** (0,000)
(2): SES en uitgaven cultuur OCW	35,574**	(0,005)	50,345**	(0,037)	114,375**	(0,000)	93,268** (0,000)
(3): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	33,227**	(0,009)	49,468**	(0,040)	108,499**	(0,000)	93,885** (0,000)
(4): drempelinkomen aangever, drempelinkomen partner (beide in klassen) en uitgaven cultuur OCW	36,863**	(0,004)	48,908**	(0,042)	96,564**	(0,001)	86,693** (0,000)
(5): inkomen in box 1, 2 en 3 voor aangeven, drempelinkomen partner (allen in klassen) en uitgaven cultuur OCW	37,531**	(0,003)	53,944**	(0,025)	114,797**	(0,000)	85,660** (0,000)
(6): SES, huishoudenssamenstelling, inkomen in box 1, 2, 3 (klassen), drempelinkomen partner (klassen) en uitgaven cultuur OCW	35,415**	(0,005)	54,497**	(0,024)	108,194**	(0,000)	84,751** (0,000)
Aantal observaties	227.053		366.570		424.871		250.209

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Analyse 6 - Vergelijking voor en na 2012: invoering Geefwet

De Geefwet is in 2012 ingevoerd. Met de invoering van deze wet veranderde veel regels betreffende de giftenaftrek. Zo werd de culturele multiplier ingevoerd en werd het mogelijk om eenmalige giften aan SBBI's op te voeren voor de giftenaftrek. Om het effect van al deze veranderingen op het gebruik en de hoogte van de giftenaftrek te bepalen maken we, net als in analyses 2 t/m 5, gebruik van *fixed effects*.

Het logit model is als volgt gespecificeerd:

$$P(Y_{it} = 1) = P(Y_{it}^* > 0)$$

$$Y_{it}^* = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it}^* een latente variabele is. $Y_{it}=1$ wanneer burger (of partnerschap) i in jaar t giften aan een ANBI heeft opgevoerd en $Y_{it}=0$ wanneer burger (of partnerschap) i in jaar t geen giften aan een ANBI heeft opgevoerd. Hierbij volgt ε_{it} de standaard logistische verdeling. α_i zijn de fixed effects.

Het lineaire model is als volgt gespecificeerd:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_i gelijk is aan de hoogte van de opgevoegde giften aan ANBI's van burger i in jaar t . ε_{it} staat voor de storingsterm in het model. α_i zijn de fixed effects.

Voor beide modellen geldt:

- D_t is een dummyvariabele met waarde 1 indien het een observatie het jaar 2012 – 2014 betreft. β_1 is het effect van de invoering van de Geefwet.
- X_{it} bevat, net als in analyse 3, de controlevariabelen die variëren in de tijd.

Het model is geschat op basis van de burgers die in alle jaren tussen 2008 en 2014 de inkomstenbelasting hebben ingevuld. Het model vergelijkt de jaren 2008 t/m 2011 en 2012 t/m 2014 voor deze burgers.

Resultaten

De kans op het opvoeren van giften is na 2012 significant lager voor alle burgers.⁷⁷ We zien dat de gemiddelde hoogte van de giften voor de opvoerders van giften is toegenomen voor burgers jonger dan de AOW-leeftijd (*Tabel 40*). Dit geldt zowel voor alleenstaanden als partnerschappen. Voor partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd zijn geen significante resultaten gevonden. De hoogte van de gift lijkt voor alleenstaanden ouder dan de AOW-leeftijd significant af te nemen na 2012 maar dit lijkt voornamelijk te komen door inkomenseffecten. Wanneer voor inkomen wordt gecorrigeerd is deze afname namelijk niet meer significant.

⁷⁷ In deze schatting zijn alleen de burgers meegenomen die hun gedrag ten aanzien van giftenaftrek hebben veranderd. Als een burger tussen 2008 en 2014 geen giftenaftrek heeft gebruikt of ieder jaar juist wel giftenaftrek heeft gebruikt dan is er geen gedragsverandering te voorspellen.

Tabel 39. Odds ratio's kans opvoeren giften vergelijking voor en na 2012 voor alleenstaanden en partnerschappen uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden jonger dan AOW-leeftijd		Alleenstaanden ouder dan AOW-leeftijd		Partnerschappen jonger dan AOW-leeftijd		Partnerschappen ouder dan AOW-leeftijd	
(1): uitgaven cultuur OCW	0,651**	(0,000)	0,537**	(0,000)	0,577**	(0,000)	0,608**	(0,000)
(2): SES en uitgaven cultuur OCW	0,645**	(0,000)	0,536**	(0,000)	0,575**	(0,000)	0,608**	(0,000)
(3): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	0,646**	(0,000)	0,536**	(0,000)	0,577**	(0,000)	0,609**	(0,000)
(4): drempelinkomen aangever, drempelinkomen partner (beide in klassen) en uitgaven cultuur OCW	0,649**	(0,000)	0,536**	(0,000)	0,640**	(0,000)	0,610**	(0,000)
(5): inkomen in box 1, 2 en 3 voor aangeven, drempelinkomen partner (allen in klassen) en uitgaven cultuur OCW	0,648**	(0,000)	0,539**	(0,000)	0,642**	(0,000)	0,609**	(0,000)
(6): SES, huishoudenssamenstelling, inkomen in box 1, 2, 3 (klassen), drempelinkomen partner (klassen) en uitgaven cultuur OCW	0,641**	(0,000)	0,539**	(0,000)	0,643**	(0,000)	0,609**	(0,000)
Aantal observaties	772.721		724.093		1.165.804		327.249	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Tabel 40. Coëfficiëntschattingen hoogte opgevoerde giften vergelijking voor en na 2012 voor alleenstaanden en partnerschappen uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden jonger dan AOW-leeftijd		Alleenstaanden ouder dan AOW-leeftijd		Partnerschappen jonger dan AOW-leeftijd		Partnerschappen ouder dan AOW-leeftijd	
(1): uitgaven cultuur OCW	50,941**	(0,003)	-39,037**	(0,001)	99,616**	(0,000)	-14,621	(0,387)
(2): SES en uitgaven cultuur OCW	53,256**	(0,002)	-38,741**	(0,001)	101,563**	(0,000)	-14,421	(0,394)
(3): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	47,727**	(0,005)	-39,191**	(0,001)	99,894**	(0,000)	-13,597	(0,422)
(4): drempelinkomen aangever, drempelinkomen partner (beide in klassen) en uitgaven cultuur OCW	30,863	(0,068)	-42,681**	(0,000)	75,429**	(0,000)	-8,979	(0,596)
(5): inkomen in box 1, 2 en 3 voor aangeven, drempelinkomen partner (allen in klassen) en uitgaven cultuur OCW	49,402**	(0,004)	-22,806	(0,056)	94,177**	(0,000)	-18,553	(0,271)
(6): SES, huishoudenssamenstelling, inkomen in box 1, 2, 3 (klassen), drempelinkomen partner (klassen) en uitgaven cultuur OCW	48,818**	(0,004)	-21,166	(0,076)	97,344**	(0,000)	-15,782	(0,349)
Aantal observaties	485.366		736.056		1.218.216		450.975	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Analyse 7 - Vergelijking voor en na 2012: invoering onderscheid culturele en overige ANBI's (difference-in-difference)

Een doel van de Geefwet is om giften aan culturele ANBI's extra te stimuleren met behulp van een multiplier waarvoor alleen culturele ANBI's in aanmerking komen. Het effect van de introductie van deze culturele multiplier hebben we onderzocht met behulp van de difference-in-difference methode. We hebben de verandering in het geefgedrag van 'culturele gevers' op het moment van invoering van de multiplier vergeleken met de verandering in het geefgedrag van 'niet-culturele gevers' op het moment van invoering van de multiplier.

Het is op basis van de data van de inkomstenbelasting niet te achterhalen of een gift opgevoerd voor 2012 een gift was aan een culturele instelling. Om het effect van de culturele multiplier te bepalen moeten hierover aannames gemaakt worden. Allereerst hebben we voor alle giften die zijn opgevoerd tussen 2012 en 2014 bepaald of dit giften aan culturele ANBI's of niet-culturele ANBI's waren. Wanneer een burger enkel aan culturele ANBI's dan wel niet-culturele ANBI's gaf is deze burger meegenomen in het analysebestand⁷⁸. Vervolgens doen we de aanname dat het type instelling aan wie zij een gift hebben gegeven in 2011 en daarvoor hetzelfde is als in 2012. Wanneer het type instelling in 2012 niet bekend is hebben we die uit 2013 gebruikt. Indien het type instelling ook voor 2013 niet bekend is hebben we die uit 2014 gebruikt. Indien een burger voor 2012 in inkomstenbelasting heeft ingevuld maar geen gift heeft opgevoerd dan is de hoogte van de opgevoerde gift gelijk aan €0.

Het difference-in-difference model is vervolgens als volgt gedefinieerd:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_t + \beta_2 C_i + \beta_3 D_t * C_i + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

Waarbij:

- Y_{it} is gelijk aan de hoogte van de totale gift aan culturele dan wel niet-culturele ANBI's⁷⁹ van burger i in jaar t .
- D_t is een dummyvariabele met waarde 1 indien het een observatie in het jaar 2012 – 2014 betreft. β_1 geeft het verschil in Y weer voor en na de invoering van de Geefwet.
- C_i is een dummyvariabele met waarde 1 wanneer burger i enkel aan culturele ANBI's geeft. β_2 geeft het verschil in Y weer tussen burgers die enkel aan culturele of enkel aan niet-culturele ANBI's geven.
- De interactieterm $D_t * C_i$ heeft de waarde 1 wanneer een burger enkel aan culturele ANBI's geeft en het een observatie na 2012 betreft. β_3 geeft het effect van de culturele multiplier op de hoogte van de gift weer.
- X_{it} bevat de controlevariabelen. Dummyvariabelen voor de huishoudensamenstelling, sociaal economische status (SES), inkomen en inkomen van de partner (in het geval van een fiscaal partnerschap), opleidingsniveau en geslacht zijn hierin meegenomen. Daarnaast is ook leeftijd meegenomen als controlevariabele.
- ε_{it} staat voor de storingsterm in het model.

Resultaten

De hoogte van de opgevoerde giften aan culturele ANBI's is door de invoering van de culturele multiplier significant hoger voor alleenstaanden ouder dan de AOW-leeftijd en significant

⁷⁸Indien deze uitsplitsing niet bekend is of wanneer een burger aan zowel culturele als niet-culturele ANBI's gaf, dan is deze burger buiten het analysebestand gelaten.

⁷⁹De eenmalige giften aan SBBI's zijn in deze analyse buiten beschouwing gelaten.

lager voor partnerschappen jonger dan de AOW-leeftijd. Bij deze laatste groep verdwijnt dit effect echter wanneer voor inkomen wordt gecorrigeerd. Voor partnerschappen ouder dan de AOW-leeftijd en alleenstaanden jonger dan de AOW-leeftijd zijn geen significante effecten van de invoering van de culturele multiplier gevonden. *Tabel 41* toont de resultaten van de difference-in-difference analyse.

Tabel 41. Coëfficiëntschattingen hoogte van de opgevoerde gift difference-in-difference voor alleenstaanden en partnerschappen uitgesplitst naar diverse modelspecificaties (p-waarden tussen haakjes)

	Alleenstaanden jonger dan AOW-leeftijd		Alleenstaanden ouder dan AOW-leeftijd		Partnerschappen jonger dan AOW-leeftijd		Partnerschappen ouder dan AOW-leeftijd	
(1): uitgaven cultuur OCW	-9,005	(0,789)	112,657**	(0,001)	-69,332**	(0,004)	37,793	(0,383)
(2): SES en uitgaven cultuur OCW	0,443	(0,989)	112,861**	(0,001)	-20,671	(0,436)	35,881	(0,407)
(3): opleidingsniveau en uitgaven cultuur OCW	-4,901	(0,844)	111,843**	(0,001)	-62,510**	(0,010)	38,245	(0,377)
(4): huishoudenssamenstelling en uitgaven cultuur OCW	-5,332	(0,874)	112,782**	(0,001)	-68,486**	(0,005)	40,367	(0,351)
(5): drempelinkomen aangever, drempelinkomen partner (beide in klassen) en uitgaven cultuur OCW	0,311	(0,993)	95,915**	(0,004)	-20,711	(0,387)	18,170	(0,699)
(6): inkomen in box 1, 2 en 3 voor aangeven, drempelinkomen partner (allen in klassen) en uitgaven cultuur OCW	-9,376	(0,779)	97,292**	(0,003)	-37,091	(0,121)	8,025	(0,848)
(7) leeftijd, geslacht en uitgaven cultuur OCW	-3,304	(0,922)	110,168**	(0,001)	-63,292**	(0,009)	39,245	(0,365)
(8): SES, opleidingsniveau, huishoudenssamenstelling, inkomen in box 1, 2, 3 (klassen), drempelinkomen partner (klassen), leeftijd, geslacht en uitgaven cultuur OCW	-4,748	(0,887)	96,282**	(0,003)	-3,661	(0,889)	9,267	(0,769)
Aantal observaties	802.996		984.368		1.509.522		739.580	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Vennootschapsbelasting (VPB)

Data

De analyses betreffende de vennootschapsbelasting doen wij op basis van het CBS-databestanden met gegevens van alle aangifteformulieren voor de vennootschapsbelasting tussen 2008 en 2014⁸⁰. De variabelen in deze dataset omvatten:

- het saldo giftenaftrek met vanaf 2012 uitgesplitst:
 - grondslag giften aan culturele ANBI's
 - grondslag giften aan niet-culturele ANBI's
- de som van de bedrijfsopbrengsten
- kosten van grond- en hulpstoffen
- kosten uitbesteed werk en andere externe kosten
- personeelskosten
- saldo fiscale winstberekening
- belastbaar bedrag voor de vennootschapsbelasting

Bedrijven met een negatieve giftenaftrek in een willekeurig jaar zijn niet meegenomen in het analysebestand. Een negatieve giftenaftrek duidt op een correctie waardoor de werkelijke giftenaftrek niet bekend is. Voor bedrijven waarbij de giftenaftrek onbekend is maar waarvoor de grondslagen voor de giftenaftrek wel bekend zijn, is de giftenaftrek berekend door $1,5 \times$ grondslag giften culturele ANBI's + grondslag giften niet-culturele ANBI's. Hierbij is rekening gehouden met de vereiste drempel en het plafond van de giftenaftrek. Dit is gedaan om het aantal observaties in het analysebestand te vergroten en is enkel mogelijk voor observaties na 2012.

Controlevariabelen

De bedrijfskenmerken zoals bedrijfsopbrengsten, winst, personeelskosten, kosten van grond- en hulpstoffen en kosten van uitbesteed werk en andere externe kosten zijn meegenomen als controlevariabele⁸¹. Omdat de samenhang tussen kosten en opbrengsten hoog is zijn deze gecombineerd in één variabele: opbrengsten minus kosten voor grond-, hulpstoffen en uitbesteed werk. Personeelskosten en winst zijn apart meegenomen als controle omdat hiermee gecorrigeerd wordt voor bedrijfsgrootte.

Extreem hoge giftenaftrek

Giftenaftrek boven de € 1.000.000 worden beschouwd als extreem hoge giftenaftrek. Deze zijn niet meegenomen in de analyses tenzij anders vermeldt.

Analyse 8 - Regressie discontinuïteit op basis van belastingschijfgrens

Voor bedrijven gebruiken we, net als bij burgers, de regressie discontinuïteit methode om het effect van een hoger belastingtarief op het gebruik van de giftenaftrek te onderzoeken. Hierbij worden bedrijven net boven en net onder de schijfgrens met elkaar vergeleken. De verachting is dat bedrijven rondom de schijfgrens meer op elkaar lijken dan bedrijven met hele lage en hele hoge winst. *Tabel 42* toont de tarieven en schijfgrenzen voor de vennootschapsbelasting per jaar.

⁸⁰Het jaar 2015 is buiten deze evaluatie gelaten omdat de aangiftedata voor dit jaar nog niet compleet is.

⁸¹ Fiscale winst is de enige controlevariabele die een negatieve waarde aan kan nemen. Indien een andere controlevariabele een negatieve waarde heeft dan is deze als onbekend beschouwt.

Tabel 42. Overzicht per jaar van schijfgrenzen en belastingtarieven voor vennootschappen. Bron: Belastingdienst

	Schijf 1	Schijf 2
2008	t/m € 275.000 (20%)	Vanaf € 275.000 (25,5%)
2009	t/m € 200.000 (20%)	Vanaf € 200.000 (25,5%)
2010	t/m € 200.000 (20%)	Vanaf € 200.000 (25,5%)
2011	t/m € 200.000 (20%)	Vanaf € 200.000 (25%)
2012	t/m € 200.000 (20%)	Vanaf € 200.000 (25%)
2013	t/m € 200.000 (20%)	Vanaf € 200.000 (25%)
2014	t/m € 200.000 (20%)	Vanaf € 200.000 (25%)

Het regressie discontinuïteit model is als volgt gedefinieerd.

Het logit model is als volgt gespecificeerd:

$$P(Y_i = 1) = P(Y_i^* > 0)$$

$$Y_i^* = \beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 (Winst_i - grens) + \beta_3 S_i * (Winst_i - grens) + \Gamma' X_i + \varepsilon_i$$

Waarbij Y_i^* een latente variabele is. $Y_i=1$ wanneer bedrijf i gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek en $Y_i=0$ wanneer bedrijf i geen gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek. Hierbij volgt ε_i de standaard logistische verdeling.

Het lineaire model is als volgt gespecificeerd:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 (Winst_i - grens) + \beta_3 S_i * (Winst_i - grens) + \Gamma' X_i + \varepsilon_i$$

Waarbij Y_i gelijk is aan de hoogte van de giftenaftrek van bedrijf i.

Voor beide modellen geldt:

- S_i is een dummyvariabele met waarde 1 wanneer het saldo fiscale winst van bedrijf i boven de schijfgrens ligt. β_1 is het effect van de hoogte van het aftrektarief op de kans van giftenaftrek gebruik dan wel de hoogte van de giftenaftrek.
- De term $(Winst_i - grens)$ geeft de afstand tot de grens van de belastingsschijf weer. De schijfgrenzen per jaar zijn weergegeven in Tabel 42. $Inkomen_i$ is hierbij gelijk aan het saldo fiscale winst.
- De interactieterm $(Winst_i - grens) * S_i$ is opgenomen zodat de richtingscoëfficiënt van de regressielijn aan beide zijden van de belastinggrens kan verschillen.
- X_i bevat de controlevariabelen personeelskosten en opbrengsten minus kosten voor grond- en hulpstoffen, uitbestede werk en andere externe kosten.
- ε_i staat voor de storingsterm in het model.

Het model is voor ieder jaar tussen 2008 en 2014 afzonderlijk geschat. Hierbij hebben we verschillende bandbreedtes rondom de schijfgrens gebruikt, namelijk:

- 100.000 euro
- 50.000 euro
- 25.000 euro

Kleinere bandbreedtes zijn uitgesloten omdat er dan minder dan honderd bedrijven per jaar in de schattingen worden meegenomen.

Resultaten

Het percentage bedrijven dat gebruik maakt van de giftenaftrek is over het algemeen hoger naarmate de fiscale winst stijgt. Tabel 43 toont het aantal belastingaangiften en het percentage bedrijven dat gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek per schijf per jaar. Dit duidt op de mogelijkheid dat de kans op het gebruik van de giftenaftrek stijgt naarmate een bedrijf geconfronteerd wordt met een hoger belastingtarief⁸². Het is logisch dat bedrijven met meer winst ook vaker en meer geven omdat ze daar simpelweg meer financiële ruimte voor hebben.

Tabel 43. Aantal bedrijven die belastingaangifte hebben gedaan per jaar per schijf en het percentage dat gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1		Schijf 2	
2008	437.716	0,2%	49.161	1,2%
2009	451.515	0,2%	57.443	1,4%
2010	382.419	0,3%	50.222	1,7%
2011	394.612	0,3%	50.394	1,7%
2012	407.815	0,3%	51.023	1,5%
2013	415.060	0,4%	50.037	1,6%
2014	409.788	0,3%	55.833	1,5%

Deze verschillen zien we niet terug in de *odds ratio's* die volgen uit de regressie. In de regressie zijn in tegenstelling tot analyses om de beschrijvende statistiek in Tabel 43 te maken alleen de bedrijven meegenomen binnen de bandbreedtes. In de beschrijvende statistiek zitten ook bedrijven met een winstsaldo ver onder de schijfgrens en ver boven de schijfgrens. Bovendien zijn in de regressie controlevariabelen opgenomen. Het effect van een hogere winst is daardoor sterk ingeperkt. Dat is ook de bedoeling omdat we het effect van de hoogte van het belastingtarief willen 'vangen'.

De kans dat een bedrijf giftenaftrek gebruikt is in de meeste jaren voor alle drie de bandbreedtes niet significant verschillend tussen bedrijven met een saldo winst net onder en net boven de schijfgrens. Tabel 44 toont de *odds ratio's* voor de verschillende bandbreedtes per jaar waarbij er gecontroleerd is voor winst, personeelskosten en opbrengsten minus kosten voor externe inhuur en grondstoffen.

⁸² De percentages tussen de verschillende schijven verschillen in alle jaren significant op basis van een *t-test for equal sample mean with unequal variances*.

Tabel 44. Odds ratio's extensieve marge voor bedrijven (regressie discontinuïteit methode, p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)⁶³

	Bandbreedte € 100.000		Bandbreedte € 50.000		Bandbreedte € 25.000	
2008	0,907	(0,691)	0,839	(0,594)	0,849	(0,707)
2009	1,757**	(0,004)	1,817**	(0,028)	1,562	(0,247)
2010	1,052	(0,793)	1,720	(0,047)	1,253	(0,546)
2011	1,393	(0,074)	1,228	(0,430)	0,948	(0,889)
2012	1,208	(0,308)	1,723**	(0,029)	1,279	(0,457)
2013	1,013	(0,944)	1,109	(0,688)	0,636	(0,204)
2014	1,331	(0,129)	1,487	(0,128)	1,079	(0,843)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

De gemiddelde hoogte van giftenaftrek lijkt te stijgen naarmate het inkomen stijgt. Tabel 45 toont voor iedere schijf de gemiddelde hoogte van de giftenaftrek van de bedrijven die giftenaftrek gebruiken.

Tabel 45. Gemiddelde hoogte giftenaftrek van bedrijven die gebruik maken van de giftenaftrek per schijf per jaar

	Schijf 1	Schijf 2
2008	€ 3.358	€ 26.013
2009	€ 2.643	€ 21.490
2010	€ 2.214	€ 27.683
2011	€ 2.147	€ 37.821
2012	€ 3.678	€ 16.952
2013	€ 4.247	€ 18.198
2014	€ 4.557	€ 18.705

Uit de discontinuïteit regressie komt geen significant effect naar voren van een hoger belastingtarief op de hoogte van de giftenaftrek. Dit geldt voor alle jaren en voor alle bandbreedtes. Tabel 46 toont de coëfficiëntschattingen van het effect van een hoger belastingtarief voor de gebruikers van de giftenaftrek gecorrigeerd voor fiscale winst, personeelskosten en opbrengsten minus kosten voor grondstoffen en externe inhuur per jaar voor de verschillende bandbreedtes.

Tabel 46. Coëfficiëntschattingen intensieve marge voor bedrijven (regressie discontinuïteit methode, p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)

	Bandbreedte € 100.000		Bandbreedte € 50.000		Band- breedte € 25.000	
2008	33,882	(0,980)	-2.106,671	(0,292)	108,047	(0,966)
2009	538,629	(0,706)	-1.681,867	(0,469)	-763,186	(0,699)
2010	-1.126,490	(0,272)	-1.079,330	(0,474)	-804,751	(0,697)
2011	-875,605	(0,422)	-1.500,309	(0,331)	-1.098,964	(0,602)
2012	3.030,583	(0,169)	3.571,789	(0,141)	3.085,225	(0,386)
2013	-2.367,458	(0,374)	-2.564,937	(0,439)	-11.277,700	(0,074)
2014	-2.659,068	(0,312)	-4.008,484	(0,285)	-923,855	(0,832)

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Analyse 9 - Vergelijking voor en na 2012: invoering Geefwet

De introductie van de Geefwet in 2012 zorgde ook voor een verandering in de regels betreffende de giftenaftrek voor bedrijven. Zo is er een maximum op de aftrekbare giften ingesteld en kunnen bedrijven ook gebruik maken van de culturele multiplier.

Het effect van de invoering van al deze maatregelen gezamenlijk is getoetst met behulp van fixed effects.

Het logit model is als volgt gespecificeerd:

$$P(Y_{it} = 1) = P(Y_{it}^* > 0)$$

$$Y_{it}^* = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it}^* een latente variabele is. $Y_{it}=1$ wanneer bedrijf i in jaar t gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek en $Y_{it}=0$ wanneer bedrijf i in jaar t geen gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek. Hierbij volgt ε_{it} de standaard logistische verdeling. α_i zijn de fixed effects.

Het lineaire model is als volgt gespecificeerd:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_t + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it} + \alpha_i$$

Waarbij Y_{it} gelijk is aan de hoogte van de giftenaftrek van bedrijf i in jaar t . ε_{it} staat voor de storingsterm in het model. α_i zijn de fixed effects.

Voor beide modellen geldt:

- D_t is een dummyvariabele met waarde 1 indien het een observatie in de periode 2012 – 2014 betreft. β_1 is het effect van de invoering van de Geefwet.
- X_{it} bevat de controlevariabelen saldo fiscale winst, personeelskosten en opbrengsten minus kosten voor grond, hulpstoffen, uitbesteed werk en andere externe kosten.

Verder zijn de totale uitgaven aan cultuur vanuit het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW)⁸⁴ als controlevariabele meegenomen om te corrigeren voor macro-economische effecten en overige externe effecten als de toegenomen aandacht voor cultureel ondernemerschap en het genereren van eigen inkomsten.

Er wordt hier gebruik gemaakt van de giftenaftrek in plaats van de opgevoerde giften omdat er geen gegevens bekend zijn over het geefgedrag van bedrijven voor 2012. De extra aftrek als gevolg van de culturele multiplier is echter marginaal vergeleken met de hoogte van de giften door bedrijven.

De bedrijven die in alle jaren tussen 2008 en 2014 in de vennootschapsbelasting voorkomen zijn meegenomen in deze analyse. Voor deze bedrijven worden de jaren 2008 t/m 2011 en 2012 t/m 2014 vergeleken.

Resultaten

De kans op gebruik van de giftenaftrek onder bedrijven is significant hoger na 2012 dan voor 2012. Tabel 47 toont de *odds ratio's* voor bedrijven die in alle jaren tussen 2008 en 2014 in de vennootschapsbelasting voorkomen. In deze schatting zijn alleen de bedrijven meegenomen die hun giftenaftrek hebben veranderd.⁸⁵ Als een bedrijf tussen 2008 en 2014 geen giftenaftrek heeft gebruikt of ieder jaar juist wel giftenaftrek heeft gebruikt dan is er geen effect van de invoering van de Geefwet op het gedrag van deze bedrijven te voorspellen.

Tabel 47. Odds ratio's extensieve marge voor bedrijven voor en na 2012 (p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)

Modelvariant	Coëfficiëntschatting β_1	P-waarde
(1): uitgaven cultuur OCW	2,371**	(0,000)
Aantal observaties	38.465	
(2): fiscale winst en uitgaven cultuur OCW	2,376**	(0,000)
Aantal observaties	38.436	
(3): personeelskosten, opbrengsten minus kosten voor grondstoffen en externe inhuur, uitgaven cultuur OCW	2,111**	(0,000)
Aantal observaties	33.830	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

De gemiddelde hoogte van de giftenaftrek is voor bedrijven die gebruik maken van de giftenaftrek niet significant toegenomen na de invoering van de Geefwet. Tabel 48 toont voor de bedrijven die gebruik maken van de giftenaftrek de coëfficiëntschatting van het effect van de invoering van de Geefwet voor diverse modelspecificaties. In de tabel is aangegeven voor welke factoren is gecorrigeerd.

⁸⁴ Rijksjaarverslagen OCW 2008 t/m 2014.

⁸⁵ Voor de logit regressie is het STATA commando `xtlogit, fe` gebruikt. Voor de lineaire regressie is het STATA commando `xtreg, fe` gebruikt.

Tabel 48. Coëfficiëntschattingen intensieve marge voor bedrijven voor en na 2012 (p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)

Modelvariant	Coëfficiëntschatting β_1	P-waarde
(1): uitgaven cultuur OCW	2.268,199	(0,541)
Aantal observaties	10.439	
(2): fiscale winst en uitgaven cultuur OCW	2.276,333	(0,540)
Aantal observaties	10.439	
(3): personeelskosten, opbrengsten minus kosten voor grondstoffen en externe inhuur, uitgaven cultuur OCW	3.129,311	(0,378)
Aantal observaties	9.467	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

Analyse 10 - Vergelijking voor en na 2012: invoering onderscheid culturele en overige ANBI's (difference-in-difference)

Een doel van de Geefwet is om giften aan culturele ANBI's extra te stimuleren met behulp van een multiplier waarvoor alleen culturele ANBI's in aanmerking komen. Het effect van de introductie van deze culturele multiplier hebben we onderzocht met behulp van de difference-in-difference methode. We hebben de verandering in het geefgedrag van 'culturele gevers' op het moment van invoering van de multiplier vergeleken met de verandering in het geefgedrag van 'niet-culturele gevers' op het moment van invoering van de multiplier.

Op basis van de data van de vennootschapsbelasting kan niet worden afgeleid wat de hoogte van de opgevoerde giften was voor 2012. Om het effect van de culturele multiplier te bepalen moeten hierover aannames gemaakt worden. Allereerst hebben we voor alle giften die zijn opgevoerd tussen 2012 en 2014 bepaald of dit giften aan culturele ANBI's of niet-culturele ANBI's waren. Dit wordt gedaan op basis van de grondslag van de giften zoals die is bijgehouden via de belastingaangifte na 2012. Wanneer een bedrijf enkel voor culturele ANBI's dan wel niet-culturele ANBI's giften heeft opgevoerd dan is dit bedrijf meegenomen in het analysebestand⁸⁶. Vervolgens doen we de aanname dat het type instelling waarvoor deze bedrijven een gift hebben opgevoerd in 2011 en daarvoor hetzelfde is als in 2012. Wanneer het type instelling in 2012 niet bekend is hebben we die uit 2013 gebruikt. Indien een bedrijf voor 2012 de vennootschapsbelastingaangifte heeft ingevuld maar gebruik heeft gemaakt van de giftenaftrek dan is de hoogte van de opgevoerde gift gelijk aan €0.

⁸⁶Indien deze uitsplitsing niet bekend is of wanneer een bedrijf aan zowel culturele als niet-culturele ANBI's gaf, dan is dit bedrijf buiten het analysebestand gelaten.

Het difference-in-difference model is vervolgens als volgt gedefinieerd:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_t + \beta_2 C_i + \beta_3 D_t * C_i + \Gamma' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

Waarbij:

- Y_{it} gelijk is aan de hoogte van de giftenaftrek⁸⁷ van bedrijf i .
- D_t is een dummyvariabele met waarde 1 indien het een observatie in het jaar 2012 – 2014 betreft. β_1 geeft het verschil in Y weer voor en na de invoering van de Geefwet.
- C_i is een dummyvariabele met waarde 1 wanneer bedrijf i enkel aan culturele ANBI's geeft. β_2 geeft het verschil in Y weer tussen bedrijven die enkel aan culturele of enkel aan niet-culturele ANBI's geven.
- De interactieterm $D_t * C_i$ heeft de waarde 1 wanneer een bedrijf enkel aan culturele ANBI's geeft en het een observatie na 2012 betreft. β_3 geeft het effect van de culturele multiplier op de hoogte van de gift weer.
- X_{it} bevat, net als in analyse 9, de controlevariabelen.
- ε_{it} staat voor de storingsterm in het model.

Resultaten

De hoogte van de giftenaftrek is niet significant toegenomen door de invoering van de culturele multiplier. Tabel 49 toont de resultaten van de difference-in-difference analyse voor verschillende modelspecificaties.

Tabel 49. Coëfficiëntschattingen intensieve marge voor bedrijven voor en na 2012 (difference-in-difference, p-waarden zijn tussen haakjes weergegeven)

Modelvariant	Coëfficiëntschatting β_3	P-waarde
(1): uitgaven cultuur OCW	98,897	(0,897)
Aantal observaties	19.164	
(2): fiscale winst en uitgaven cultuur OCW	11,437	(0,988)
Aantal observaties	19,114	
(3): personeelskosten, opbrengsten minus kosten voor grondstoffen en externe inhuur, uitgaven cultuur OCW	435,710	(0,548)
Aantal observaties	17.035	

** betekent dat de coëfficiëntschatting significant is op een 5% significantieniveau.

⁸⁷ Het is niet mogelijk om deze analyse op de hoogte van de giften uit te voeren zoals bij de IB omdat er geen gegevens over de hoogte van de opgevoerde giften voor bedrijven voor 2012 beschikbaar is.

Bijlage 6. Begeleidingscommissie

De volgende personen hebben deelgenomen aan de begeleidingscommissie:

- Dr. Caroline Kollau – Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (voorzitter)
- Dr. Andries van den Broek – Sociaal en Cultureel Planbureau
- Mr. dr. Daniëlle Cozijnsen – Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap
- Roderick Fitz Verploegh MSc – Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap
- Yvonne Loijen MSc Rbc – Ministerie van Financiën
- Drs. Mickie Schoch – Ministerie van Financiën
- Dr. Arjan Soede – Ministerie van Financiën
- Dr. Theodoor de Jong – Ministerie van Financiën (secretariaat)



Contact:

Dialogic
Hooghiemstraplein 33-36
3514 AX Utrecht
Tel. +31 (0)30 215 05 80
Fax +31 (0)30 215 05 95
www.dialogic.nl

