

Opkomende markten
Beleggen in deze markten
kan nog steeds renderen

Beste beleggingsfonds
De meetinstrumenten
om die te kunnen vinden

Vermogensbeheerder
Waarop baseer je de keuze
en wat zijn de voordelen

**MEDIA
PLANET**

Nummer 3 / December '11

INVESTEREN

3
TIPS

& FILANTROPIE



Rien van Gendt:

'De vermogensfondsen die er zijn worden steeds professioneler en zijn zichtbaarder in de samenleving'



Olaf van den Heuvel:

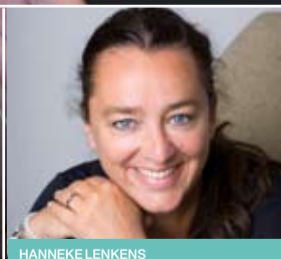
Het is verstandig in 2012 beleggingen te spreiden en niet teveel risico te nemen'

Gosse Bosma:
'Wij doen er alles aan om duidelijk te zijn over goede doelen'



GOSSE BOSMA

Humanitaire hulp
De hulp na rampen wordt steeds professioneler



HANNEKE LENKENS

Hanneke Lenkens:
'De betrokkenheid van donateurs zal alleen maar toenemen'

fintessa

VERMOGENSBEHEER



**Wij beheren
uw vermogen**

(035) 543 1450 / www.fintessa.nl

DE UITDAGING

In 2012 zullen de financiële bomen niet tot in de hemel groeien. Het is verstandig **beleggingen te spreiden** en niet teveel risico te nemen. **Denk ook aan goede doelen**, deze steunen nu meer dan ooit op maatschappelijke hulp, initiatieven en giften.

2012:
Schulden afbetalen

Weinig mensen verwachten dat 2012 een jaar wordt waarin de financiële bomen tot in de hemel groeien. De komende jaren zal de economische groei in het licht staan van bezuinigingen en hervormingen in bijna de gehele westerse wereld. Voor financiële markten hoeft dit niet noodzakelijkerwijs slecht nieuws te zijn, maar het worden ook zeker geen hoogtijdagen op de beurs, aldus Olaf van den Heuvel, hoofd tactische asset allocatie van AEGON Asset Management.

In drie jaar tijd heeft de wereld twee crises gezien die beide zijn veroorzaakt door te hoge schulden. Bij de crisis van 2008/09 ging het vooral om de schulden van Amerikaanse huizenbezitters en bedrijven in de financiële sector. De huidige crisis draait om de staatsschulden van landen in de Europese periferie.

Schulden: economisch smeermiddel?

Sinds het begin van de jaren 80 is een trend te zien in de westerse wereld van oplopende schulden. Niet geheel toevallig loopt deze trend parallel met de dalende rente: lenen werd hierdoor steeds goedkoper. Dit kwam goed uit aangezien schulden een smeermiddel voor economische groei kunnen zijn. Grote aankopen zoals een auto of een investering in een nieuwe snelweg kunnen met krediet worden gefinancierd. Hieruit zou men kunnen concluderen dat stijgende schulden en lage rente tot economische groei leiden.

Forse bezuinigingen vereist

Cijfers van de Bank for International Settlements in Basel laten echter zien dat de totale schuld (overheden, huishoudens en bedrijven) als percentage van het Bruto Binnenlands Produkt (BBP) de afgelopen decennia sterk is ópgelopen. De extra schuld heeft dus niet tot extra groei van het BBP geleid! De nadelen van een hoge schuld, zoals het ontbreken van een



Olaf van den Heuvel
Hoofd tactische asset allocatie van AEGON Asset Management

buffer of afhankelijk worden van anderen, hebben we de afgelopen drie jaar ondervonden. Het is zaak om de schulden terug te brengen tot een niveau waarbij de relatie met economische groei weer positief is. Dit vereist forse bezuinigingen van overheden, consumenten en bedrijven in de westerse wereld.

Voor 2012 wordt lage economische groei verwacht in grote delen van de wereld en waarschijnlijk een milde recessie in Europa. Meerdere beleggingscategorieën houden hier al rekening mee en kunnen daardoor interessante beleggingen zijn.

Beleggingskansen in 2012

Het zijn vooral de waarderingniveau's die aandelen en bedrijfsobligaties aantrekkelijk maken. Vooral voor Europa lijkt een milde recessie wel in de prijzen verwerkt. De aandelenmarkten in bijvoorbeeld opkomende landen en de Verenigde Staten zijn minder aantrekkelijk volgens dezelfde maatstaf.

De prestaties van de verschillende sectoren zullen sterk afhangen van een eventuele oplossing van de Europese schulden crisis. Tegen een achtergrond van lage economische groei zijn de risico's in 2012 groot. Een onverwachte tegenslag kan de economie wederom in een recessie doen belanden. Daarnaast zijn verwachte rendementen laag. In een dergelijke omgeving is het verstandig beleggingen te spreiden en niet teveel risico te nemen.

'Goede doelen steunen nu nog meer op particulieren'

Hoogleraar Theo Schuyt van de Vrije Universiteit in Amsterdam ziet een verschuiving van een overheidsdraagvlak naar een maatschappelijk draagvlak in de goede doelen sector. De deskundige op het gebied van filantropie, sponsoring en vrijwilligerswerk gelooft dat er de komende jaren ondanks de crisis meer geld richting de goede doelen gaat. "Steeds meer particulieren beginnen hun eigen fonds."

"Wij kijken vanuit de universiteit al twintig jaar lang hoeveel privaat geld er wordt gegeven aan algemene goede doelen. Dan moet je niet alleen denken aan ontwikkelingshulp, maar ook aan zaken als sport, kankerbestrijding, de reddingsmaatschappij, natuurbehoud, studiebeurzen en cultureel erfgoed. Dan blijkt dat Nederland over heel veel nuttige instellingen beschikt. Wij hebben de grootste non-profit sector ter wereld. Dat zijn heel vaak particuliere initiatieven geweest die daarna door de overheid geholpen werden. We zien dat er steeds meer uit de markt zelf moet komen in plaats van de overheid. Die bron van 'vrienden van' of donateurs wordt steeds belangrijker. Neem als voorbeeld alumni van de universiteit die na hun carrière weer terugschikken aan de universiteit. Wanneer overheidsbijdragen verminderen, kunnen instellingen wel profiteren van de fiscale regelingen. Als bij de school van mijn zoon



Theo Schuyt
Deskundige op het gebied van filantropie
FOTO: BART VERSTEEG

de jaarlijkse ouderbijdrage wordt veranderd in een schenking aan een op te richten schoolfonds, kun je die gift verdubbelen door fiscale regelingen."

Eigen fonds

"De non-profit sector is nadrukkelijk op zoek naar meer draagvlak. Gelukkig zien we dat er steeds meer particulieren het initiatief nemen om een fonds op te richten. Er komen steeds meer Nederlandse vermogende particulieren en de komende tien tot vijftien jaar vindt er een grote intergenerationele geldoverdracht plaats, waarbij flink veel geld van de rijkere particulieren naar de volgende generatie gaat. Die nieuwe generatie heeft over het algemeen minder kinderen en heeft dus veel geld te besteden. Steeds meer mensen beginnen daarom hun eigen fonds. Ze kiezen een doel dat aansluit bij hun eigen waarden. Hoe ouder mensen worden, hoe filantropischer ze zijn ingesteld. Ze hebben alles gezien, veel gereisd. Het blijkt uit wetenschappelijke onderzoeken dat mensen die filantropisch zijn ingesteld en bijvoorbeeld vrijwilligerswerk doen langer leven."

Beeldvorming

"De beeldvorming is het enige probleem waar de sector mee te maken heeft. Om helder en met één mond te spreken is lastig voor alle verschillende goede doelen bij elkaar. Daardoor is ook de beeldvorming rond goede doelen verkeerd en onduidelijk. De zogenaamde hoge salarissen vallen reuze mee binnen de sector. Misschien is er in het verleden wel eens iets verkeerd gegaan, maar als je nou kijkt naar de KWF kankerbestrijding. Die hebben 80 miljoen tot hun beschikking om te besteden aan onderzoek. Om zo'n groot fonds te leiden moet je een specialist als directeur hebben. Die verdient bruto € 140.000 en dan noemt iedereen hem een zakkenvuller, terwijl zo'n specialist ergens anders makkelijk het dubbele kan verdienen. Dus hij levert ervoor in om bij een non-profit organisatie te werken."



WIJ RADEN AAN



Thomas Schüssler
Fondsmanager van DWS Top Dividende

PAGINA 11

'Aangezien de situatie op de obligatiemarkt met steeds meer onzekerheden gepaard gaat, zien we klanten draaien naar dividend als regelmatige inkomensbron'



Gosse Bosma
Directeur van VFI, de branchevereniging van de goede doelen

PAGINA 12

'Bij een goede samenleving horen burgers die zelf aan goede doelen geven. Het publiek is nodig en daarom is betrouwbaarheid heel belangrijk'

MEDIA PLANET

We make our readers succeed!

INVESTEREN
3E EDITIE, DECEMBER 2011

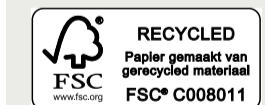
Managing Director: Marc Reineman
Editorial Manager: Stella van der Werf

Business Development Managers:
Bart Gabriëls, Thomas de Vries

Project Managers:
Ewout Lieben, Arjan Schuringa
Telefoon: 020-7077005
E-mail:
ewout.lieben@mediaplanet.com
arjan.schuringa@mediaplanet.com

Gedistribueerd:
De Telegraaf, december 2011
Drukkerij: Dijkman Offset

Mediaplanet contact informatie:
Telefoon: 020-7077000
Fax: 020-7077099
E-mail: redactie@mediaplanet.com



Dit is een bijlage bij dagblad De Telegraaf. De inhoud van deze bijlage valt niet onder de hoofdredactionele verantwoordelijkheid van De Telegraaf.

Mediaplanet ontwikkelt hoogwaardige bijlagen die zich richten op een specifiek thema en de daarbij behorende doelgroep. Zo brengen wij lezer en adverteerder dichterbij elkaar.

Ieders smaak is anders. Daarom hebben wij... **Today's maatwerk**



GRATIS
portefeuille-
check



Maatadvies al vanaf €100.000

Meer weten? Vraag nu vrijblijvend een portefeuillecheck aan.

Today's Vermogensbeheer

klantenservice@todaysbeheer.nl, T 020-5300150, @todaysgroep, www.todaysbeheer.nl

Niemand buitenspel

Ieder kind heeft het recht voluit te leven

Kans op een volwaardig leven, ook voor complex gehandicapte kinderen! Daar zet Stichting Bio Kinderrevalidatie zich al jaren voor in. Het Bio Vakantieoord is voor gezinnen met gehandicapte kinderen vaak de enige manier om met z'n allen van een vakantie te genieten. De stichting krijgt geen subsidie van de overheid en is afhankelijk van donaties.

Op 21 maart 2012 bestaat Stichting Bio precies 85 jaar. Het was de toenmalige Nederlandse Bioscoopbond op initiatief van Abraham Tuschinski en diens zwager Gerschtanowitz, die de Stichting Bio-Vakantieoord toen oprichtte. Stichting Bio vindt het van groot belang dat de samenleving de beperkingen van gehandicapte kinderen waar mogelijk wegneemt.

"Het is indrukwekkend om bij Bio te werken", vertelt directeur Ad Groen van Stichting Bio enthousiast. "Je ervaart heel veel levenslust en levenskracht bij de kinderen en hun ouders. Dat geeft alleen maar energie. Kleine ongemakken relativeer je direct als je met zulke bijzondere kinderen werkt. Zij zijn niet bezig met wat ze niet kunnen, maar met wat zij wel kunnen. Daar kunnen veel gezonde mensen een voorbeeld aan nemen en dat maakt het tot heel dankbaar werk."



Ad Groen

Stichting Bio is nu zo succesvol in het ondersteunen van gehandicapte kinderen dat uitbreiding noodzakelijk wordt. Op de vakantiebestemming is alles erop ingericht om de gehandicapte kinderen, hun broertjes, zusjes en hun ouders de tijd van hun leven te bezorgen. Er is een speciaal aangepast zwembad en op het terrein zijn allerlei aangepaste speeltoestellen. Met een aangepaste huifkar kunnen rondritten gemaakt worden door de prachtige omgeving. Ook de bioscoop op het terrein is geschikt voor rolstoelers. Stichting Bio Kinderrevalidatie is eigenaar van deze unieke vakantieaccommodatie in Arnhem. Om nog meer gezinnen te faciliteren wil de stichting het vakantiepark

gaan uitbreiden. Nu moet Stichting Bio vaak nee verkopen en ligt het maximum op duizend gezinnen per jaar. Niet alleen het vakantiepark is een succes, want ook de aangepaste manege (Het Nationaal Centrum Paardrijden Gehandicapten) is een hit onder de kinderen. Stichting Bio biedt bovendien daadwerkelijke en financiële steun aan onderzoeksprojecten. In samenwerking met het Rudolf Magnus Instituut voor Neurowetenschappen van de Universiteit Utrecht wordt onder andere onderzoek gedaan naar nieuwe behandelmethodes gericht op het herstel van hersenfuncties bij kinderen met een aangeboren of later ontstane hersenbeschadiging. De testen en het onderzoek met de kinderen worden uitgevoerd op het Bio Vakantieoord, zodat de kinderen vanuit een ontspannen omgeving het onderzoek kunnen ondergaan, dus niet vanuit een kille ziekenhuisomgeving.

"Bio draait al sinds 1927 op de vrijgevigheid van particulieren en bedrijven" zegt Groen. "Daarom wil ik ook graag een oproep doen zowel aan de Nederlandse burgers als aan de bedrijven. Want het is zonde als de gezinnen met gehandicapte kinderen niet op vakantie kunnen, omdat wij over te weinig capaciteit beschikken. Voor uitbreiding van het vakantiepark is veel geld nodig. Maar ook een klein bedrag en steun in natura van een bedrijf is van harte welkom. Mensen kunnen donateur worden voor een paar euro in de maand of een eenmalige gift doen voor een speciaal project. We willen binnenkort een aangepaste draaimolen laten maken. Dat kost vijftienduizend euro. Als u daaraan meebetaalt, kunt u zeggen dat u voor een stukje van die draaimolen hebt gezorgd. En daarmee heb u een steentje bijgedragen aan het levensplezier en de ontspanning van ernstig gehandicapte kinderen, hun broertjes en zusjes en hun ouders".



Zonder uw hulp is dit niet mogelijk!

Wordt donateur via: www.stichtingbio.nl

of stort uw gift op: **GIRO 6009**

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met directeur Ad Groen:

- 06-53162034
- ad.groen@stichtingbio.nl



FUNDAMENTEN VAN OPKOMENDE MARKTEN ZIJN GOED

■ **Vraag:** Welke invloed heeft de Europese schuldencrisis op het beleggen in emerging markets?

■ **Antwoord:** Beleggen in emerging markets kan nog steeds renderen, maar ga goed na welke aspecten van een economie risicovol zijn.

'Opkomende markten' waren de afgelopen jaren de rijzende sterren van de wereldeconomie: een bron van groei en dus ook van beleggingsrendement. Ze boekten zelfs genoeg succes om discussies uit te lokken over hoe 'opkomend' ze nog waren. Maar is het beeld nog zo rooskleurig nu de grootste handelspartner Europa in diepe crisis is?

Maarten-Jan Bakkum, strategisch analist voor emerging markets bij ING, is niet somber. "De fundamenten van deze landen zijn goed: er is een gunstige demografie, de arbeidsmarkt groeit en er zijn minder schulden onder overheden, bedrijven en burgers. Er is al een decennium relatief veel rust. Daarin hebben die landen de economie versterkt, beter beleid ontwikkeld, inflatie bestreden. Ze hebben geïnvesteerd in het armere deel van de bevolking, wat mooi is en tegelijkertijd ook goed voor de economie. Ze moeten voor deze tegenwind hun ambities wat bijstellen, maar zouden op de lange termijn niet in de problemen moeten komen."

Risico

De Europese situatie brengt echter wel een flink risico, waarschuwt hij tegelijkertijd. De opkomende markten zijn afhankelijk van de groei van de wereldeconomie én van buitenlandse kapitaalstromen. "Neem de Aziatische landen, die veel exporteren. Is er minder groei in Europa, dan zullen zij ook minder hard groeien. Vooral open economieën als Taiwan, Singapore en Thailand hebben daar last van."

Daarbij komt het gevaar van opdroging van buitenlandse investeringen. "Als we zoals nu afstevenen op een recessie, komt er minder geld beschikbaar uit Europa, en geld dat in emerging markets is gestoken wordt teruggetrokken. Dat zien we ook gebeuren: in het derde kwartaal van 2011 is er geen kapitaalinstroom geweest, terwijl er daarvoor 200 tot 300 miljard per kwartaal die kant op ging."

Doormodderen

Maar dat betekent niet dat beleggen in emerging markets meteen af te raden is. "Laten we eerlijk zijn, de markten in Europa en de

VS zijn ook niet fantastisch," relativeert Bakkum. Hij spiegelt een mogelijke uitkomst voor: "Een 'doormodder'-scenario, waarbij de Europese economie niet volledig in elkaar zakt, maar ook niet snel alle problemen weet op te lossen, is het beste voor de opkomende markten." Zo hebben zij niet al te veel last van de Eurocrisis, maar blijft hen tegelijkertijd mogelijke concurrentie uit Europa bespaard.

Op de hoogte blijven

"Investerders die geloven in dat middenscenario kiezen voor emerging markets die niet al te gevoelig zijn voor een dalende Eurokoers en een grote binnenlandse markt hebben. Een goede keuze blijft China, dat weliswaar veel exporteert maar waar de binnenlandse markt de aanjager van de economie is. Of India, met een grote binnenlandse markt. Indonesië, al zou je daar iets voorzichtiger moeten zijn omdat de roepia wel kwetsbaar is. Maleisië is ook interessant, maar dan vooral omdat de aandelenmarkt er niet gedreven wordt door buitenlandse geldstromen, waardoor ze op dat punt minder kwetsbaar zijn." Goed op de hoogte blijven en een eigen visie bepalen, luidt dus het devies. Zoals eigenlijk bij iedere investering.

MARIE-LOUISE SCHONEWILLE
redactie@mediaplanet.com



Maarten-Jan Bakkum
Strategisch analist voor emerging markets bij ING



TIP
1
BLIJF GOED OP DE HOOGTE EN BEPAAL EEN EIGEN VISIE



Sparinvest Emerging Markets Corporate Value Bonds

Het is voor beleggers aantrekkelijk om te participeren in de snelgroeiende opkomende markten en de keuze blijft daarbij niet beperkt tot aandelen of staatsobligaties. Met bedrijfsobligaties is er nu nog een aantrekkelijke beleggingscategorie voorhanden.

Sparinvest past het Value Bonds beleggingsproces met uitstekende resultaten toe tot op een reeks van fondsen. De Country Governance Indicators van de Wereldbank en intensieve bottom-up analyse gaan vooraf aan iedere belegging – door verkleining van het aflossingsrisico vergroot dit fonds de rendementskansen op de langere termijn.

Sparinvest Emerging Markets Corporate Value Bonds:
ISIN LU0519053697

Lees meer op
■ emc-valuebonds.sparinvest.eu

Sparinvest
value

Sparinvest fondsen zijn geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten. Het vermelde sub-fonds maakt deel uit van Sparinvest SICAV, een in Luxemburg gevestigde open end beleggingsmaatschappij. Voor nadere informatie verwijzen wij naar de volledige en/of vereenvoudigde prospectus en het huidige jaar/ half jaarsverslag van Sparinvest SICAV. Deze verslagen zijn evenals de statuten (en wijzigingen op de statuten) kostenloos verkrijgbaar bij Sparinvest kantoren of bij door Sparinvest aangewezen distributeurs/vertegenwoordigers. Beleggingen worden uitsluitend gedaan op basis van deze documenten. Rendementen uit het verleden vormen geen garantie voor de toekomst. De kans bestaat dat beleggers het ingelegde bedrag niet volledig terugkrijgen. Beleggingen kunnen onderhevig zijn aan valutarisico's. De belegger draagt een hoger risico voor beleggingen in opkomende markten. De aangegeven rendementen worden berekend op netto vermogenswaarde in de basisvaluta van het fonds, zonder in acht neming van inschrijfkosten. Gepubliceerd door Sparinvest, 28, Boulevard Royal, L-2449 Luxemburg. Sparinvest maakt een voorbehoud voor druk- en tekstfouten, foutieve berekeningen en andere mogelijke fouten in het materiaal.



CHINA
Een goede keuze om te beleggen blijft China. Het land exporteert veel, maar de binnenlandse markt is daar de aanjager van de economie
FOTO: SHUTTERSTOCK

Bedrijfsobligaties

Een veilige belegging, met weinig risico en een aardig rendement: dat waren Europese staatsobligaties tot voor kort. Maar met oplopende rentelasten en de twijfel of voorheen stabiele landen nog wel in staat blijken hun schulden te herfinancieren, trekken beleggers zich terug van deze markt. Bedrijfsobligaties zien er, onder bepaalde voorwaarden, ineens aantrekkelijker uit.

VOORBEELD

Richard Klijnstra is hoofd van het kredietteam van zakenbank en vermogensbeheerder Kempen & Co. Afgelopen zomer voorzag hij in het beleggingsblad Effect al dat niet alleen Spanje en Italië, maar ook België en Frankrijk voor een dergelijke druk op de obligatiemarkt moesten vrezen.

Negatieve spiraal

Sindsdien is de situatie niet verbeterd. "De Italiaanse rente steeg naar ruim 7 procent, wat gezien wordt als het niveau waarop een land buitenlandse steun nodig heeft voor de financiering. Dat zou door Duitsland, Oostenrijk, Finland, Frankrijk en Nederland moeten gebeuren. Maar ook daar daalt de groei en worden vragen gesteld over de kredietwaardigheid. Zo zijn we dus in een negatieve spiraal beland", vat hij samen. De komende Eurotoppen



Richard Klijnstra
Hoofd van het kredietteam van Kempen & Co

moeten uitwijzen of politici bereid zijn soevereiniteit op te geven ten gunste van een sterkere fiscale unie en een grotere rol voor de Europese Central Bank. Of dat sommige landen toch terugkeren naar de eigen oude munt, met alle gevolgen van dien.

Ongeacht de uitkomst is dat geen verleidelijke situatie voor de belegger. Nu staatsobligaties in ongenade vallen, lijken (bepaalde) bedrijfsobligaties het veilige alternatief. "Sommige niet-financiële bedrijven worden niet of nauwelijks geraakt door deze crisis", legt Klijnstra uit. "Mondiale bedrijven, die vooral op andere continenten actief zijn. Of in Zwitserland, Duitsland, de VS of Nederland. Bedrijven in de food sector, zorg of industriële bedrijven. Denk aan Shell, Novartis, Nestle, BHP Billiton en Proctor & Gamble."

Aantrekkelijke premie

Daar komt bij dat banken op dit moment minder geld uitlenen. "Dat is voor grote bedrijven een reden om naar de obligatiemarkt te gaan. Gunstig voor beleggers, want de concurrentie neemt toe en dus krijgen die obligaties een aantrekkelijke premie." De gemiddelde rente voor bedrijfsobligaties ligt momenteel op 4,5 tot 5 procent. "Er is natuurlijk wel variatie: van veilige beleggingen tot hoge rendementen voor achtergestelde papieren", nuanceert Klijnstra. Maar de conclusie is duidelijk: "Over het algemeen is dit historisch een zeer aantrekkelijk niveau voor bedrijfsobligaties."

MARIE-LOUISE SCHONEWILLE
redactie@mediaplanet.com

KORT



Geen Eurobonds in Europa!

Begin december werd duidelijk dat Eurobonds geen oplossing vormen voor de huidige Eurocrisis. Door velen zijn Eurobonds bejubeld als de ultieme oplossing, toch zien de politieke leiders meer nadelen dan voordelen. De kosten voor Duitsland en Nederland zijn erg hoog vanwege de hogere rente die betaald zou moeten worden, terwijl de voordelen pas op de langere termijn zichtbaar worden. Het grootste pijnpunt van Eurobonds is dat de disciplinerende werking van de obligatiemarkt voor notoire schuldenlanden als Italië en Spanje geheel verloren gaat. Pas als op fiscaal terrein een verdergaande integratie van Europa heeft plaatsgevonden, ontstaan de voordelen van een diepere, meer schokbestendige Europese obligatiemarkt die voor staatsleningen gebruik maakt van een centraal Europees loket in Brussel. Dit betekent dat landen op dit punt het beleid en de beslissingsbevoegdheid overdragen aan Brussel. De komende jaren krijgen we dus nog geen Eurobonds in de portefeuilles staatsobligaties, maar een rijk scala aan obligaties van verschillende landen. De nieuwe trend bij staatsobligaties is de fundamentele benadering, waarbij alleen staatsobligaties gekozen worden die daadwerkelijk "veiligheid" bieden.. Dit in tegenstelling tot het klakkeloos volgen van de marktgewogen index, zoals sommige passieve fondsen nu doen, waardoor de grootste posities in de landen met veel schuld wordt aangehouden. Een "goedkope" passieve strategie, die nu erg duur blijkt te zijn. Bij een slimme fundamentele benadering van staatsleningen wordt de kans op dit soort ongelukken veel kleiner.

WILLIAM DE VRIES

Head of Core Fixed Income at Kempen Capital Management

Our commitment is Performance.

Amundi, a major player in asset management.

- N°2 in Europe.
- N°9 worldwide.
- €679.4 billion AUM*.

Amundi
ASSET MANAGEMENT
FROM VALUES COMES VALUE

amundi.com

Amundi French joint stock company (Société Anonyme) with a capital stock of €584,710,755 - 437 574 452 RCS Paris - Portfolio management company approved by the French Financial Markets Authority (Autorité des Marchés Financiers) under no.GP 04000036. In each country where they undertake investment business, Amundi and its affiliates are regulated by the local regulatory authority. *AUM: assets under management. Amundi Group figures as at 30 September 2011 - N°2 in Europe and N°9 worldwide: Total net assets - Source IPE "Top 400 asset managers active in the European marketplace" published in June 2011, based on figures as at December 2010. Photo credit: Frank Hülsbömer.

A company of Crédit Agricole/Société Générale

INZICHT



San Lie

Hoofd research
van Morningstar

EXPERT

Het beoordelen van beleggingsfondsen

■ **Vraag:** Hoe vind je als particuliere belegger het beste beleggingsfonds?

■ **Antwoord:** "Maak gebruik van een onafhankelijke partij die beleggingsfondsen beoordeelt, maar doe ook je eigen huiswerk", zegt San Lie van Morningstar.

"In de jaren tachtig was er nog weinig informatie over beleggingsfondsen", vertelt Lie, die als hoofd research van Morningstar uitgebreid fondsen

'Om beleggingsfondsen objectief te kunnen beoordelen, wordt gebruik gemaakt van de vijf p's'

analyseert. "Morningstar begon toen met het verzamelen van informatie omtrent beleggingsfondsen in een database. Nu verkopen we die door

aan institutionele beleggers. Daarnaast doen we uitgebreide research om particuliere beleggers te helpen een weloverwogen beslissing te laten nemen."

Meetinstrumenten

Om beleggingsfondsen objectief te kunnen beoordelen maakt Morningstar gebruik van vijf meetinstrumenten, de vijf p's. Lie: "Wij gebruiken altijd dezelfde pijlers. People is de eerste en dat draait voornamelijk om de fondsmanager. Daar staat of valt een beleggingsfonds mee. Wij hebben uiteraard een voorkeur voor een manager die er langere tijd zit en niet voor het snelle succes gaat. Dan process: wat is de filosofie van het fonds en de manager? Waar kiest het fonds voor? Dan performance. Heeft het fonds door een goede visie of door een lucky shot goed gepresteerd? Dat is meestal even graven. Parent: bij welk fondshuis zit het beleggingsfonds? Als laatste price: hoe goedkoper hoe beter."

Ratings

Morningstar is bij het grote publiek

voornamelijk bekend vanwege de 'sterren'. Op basis van de prestaties uit het verleden berekent een computermodel de voor risico gecorrigeerde performance van verschillende beleggingsfondsen over een zo lang mogelijke periode. De beste tien procent binnen een categorie krijgt vijf sterren en de slechtste tien procent van de fondsen één ster. Toch vindt Lie dat je als particuliere belegger niet alleen in vijf sterren fondsen moet investeren. "Dat zijn de winnaars uit het verleden, maar dat wil niet zeggen dat die fondsen ook in de toekomst het meeste rendement opleveren. Fondsen met minder sterren kunnen het juist in de toekomst weer beter doen." Daarom raadt de expert aan om ook naar de bronze-, silver- en goldratings te kijken. "Dat zijn de kwalitatieve ratings die wij op dit moment aan beleggingsfondsen toekennen."

SANDER COLLEWIJN
redactie@mediaplanet.com



DE PRAKTIJK

Inzicht in ETF's

Exchange Traded Funds, kortweg ETF's genoemd, worden steeds populairder op de beurs. ETF's zijn beleggingsfondsen die zo nauwgezet mogelijk de koersindex proberen te volgen in plaats van ze te verslaan. Op de beurs kun je in tegenstelling tot reguliere beleggingsfondsen de hele dag in ETF's handelen.

"ETF's zijn relatief nieuw en de laatste tien jaar sterk in opkomst", weet Ronald van Genderen, senior bedrijfs econoom bij de Vereniging van Effectenbezitters (VEB). "Iedere index is te volgen met een ETF. Ze worden in de markt altijd neergezet als een vrij simpel product, maar beleggers moeten zeker hun huiswerk blijven doen, want er is nogal een verschil tussen de verschillende varianten."

Fysiek en synthetisch

Beleggers kunnen kiezen tussen fysieke en synthetische ETF's. De synthetische zijn de laatste maanden minder populair. Beide ETF's volgen de index, maar de synthetische koopt niet fysiek de aandelen van de onderliggende index. Met een tegenpartij wordt een swap afgesloten, daarmee is er een afspraak dat het rendement van de index wordt verkregen. Meestal wordt als onderpand van deze

swap een in principe willekeurig mandje met effecten aangehouden door het fonds. Deze afspraak heet een swapcontract. Fysieke ETF's kopen daadwerkelijk aandelen van de index om die te representeren. "Wij hebben zelf een voorkeur voor de fysieke variant", adviseert Van Genderen. "Als de tegenpartij failliet gaat verlies je de waarde van het swapcontract en blijf je als belegger zitten met het willekeurige mandje met effecten dat als onderpand diende. Als je ETF's koopt moet je goed kijken, bijvoorbeeld op internet, wat de precieze samenstelling is van een synthetische ETF inhoudt. Bij buitenlandse ETF's krijg je te maken met 'dividendlekage'. Nederlandse beleggingsfondsen kunnen dividendbelasting terugvorderen en dat scheelt veel rendement. Aan dat aspect van ETF's wordt eigenlijk nog vrij weinig aandacht aan gegeven."

Gelijke delen

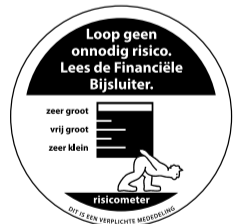
Beleggers kunnen naast de synthetische en fysieke ETF's kiezen uit ETF's met gelijkgewogen index en marktkapitalisatieindex. Het verschil volgens Van Genderen: "Met marktkapitalisatie beleg je vooral in grote bedrijven. Het kan zijn dat die te hoog gewaardeerd staan. En des te hoger gewaardeerd, des te meer je er in belegt. Gelijkgewogen indexen proberen dat probleem te verkleinen door in elk bedrijf een gelijk deel te beleggen."



Ronald van Genderen
Senior bedrijfs econoom bij de Vereniging van Effectenbezitters

SANDER COLLEWIJN
redactie@mediaplanet.com

Op naar een succesvol 2012.



Aan onze prijzenkast zal het niet liggen.

Keijser Capital Asset Management B.V. is beheerder van Add Value Fund N.V. en is als vergunninghouder opgenomen in het register dat wordt gehouden door de Autoriteit Financiële

Markten. Het prospectus en de financiële bijsluiter van Add Value Fund N.V. zijn beschikbaar op de website. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor

de toekomst. De waarde van de activa van het Add Value Fund is afhankelijk van ontwikkelingen op de financiële markten en kan als gevolg van het beleggingsbeleid sterk fluctueren.

addvalue FUND
The Specialist in Dutch small and midcaps
Voor meer informatie www.addvaluefund.nl

EXPERT-PANEL



Vraag 1: Wat is je verwachting voor 2012?

Cees Smit
Oprichter en directeur van Today's Brokers en gespecialiseerd in derivatenconstructies



Corné van Zeijl
Beheert sinds 2004 het Nederland aandelenfonds van de SNS Bank



Martine Hafkamp
Directeur en oprichter van Fintessa Vermogensbeheer



Ik denk dat komend jaar een herhaling wordt van 2011. Dit jaar was moeizaam en dat blijft het in 2012 ook. De problemen blijven op de achtergrond spelen, zoals de dalende huizenprijzen en het kleine vertrouwen in de economie. De problemen in Griekenland speelden al langer en ik denk dat we wat betreft de eurocrisis de bodem hebben bereikt. Het probleem is relatief makkelijk op te lossen. Ik denk dat we in 2012 meer last krijgen van Amerika. Die economie draait slechter dan de Europese economie. Dat is niet terug te vinden in de index, want de Dow Jones is dit jaar met vijf procent gestegen, terwijl alle Europese beurzen gedaald zijn. De hypotheek- en schulden crisis in Amerika blijft doortrekken en dat heeft zijn impact op de werkloosheid in Amerika. In Europa wordt het op de beurs iets beter, maar per saldo blijft het in 2012 lastig."

'Maak gebruik van een professional'

Het wordt een interessant jaar. Iedereen is benieuwd wat er gaat gebeuren. De meeste beleggers vinden dat het de goede kant op gaat, omdat iedereen bereid is de 'euro 2.0' neer te zetten, waarbij elk EU-land een maximaal tekort van 3 procent mag hebben. Daar moet wel streng op worden gecontroleerd. Het is belangrijk dat die nieuwe euro gaat werken, want het vertrouwen staat onder druk en er is geen alternatief. Ik vind het bizar dat een derde van de Nederlanders terug wil naar de gulden. Dat had ik nooit verwacht.

Komend jaar gaan we de recessie in, daar is iedereen het wel over eens. Dat is geen verrassing meer, maar voor de beurs hoeft dat niet dramatisch te zijn. 53 procent van de omzet van Europese bedrijven komt uit Europa. Ik denk dat ondanks de komende recessie de beurs al redelijk vooruitgelopen is op die ontwikkelingen. Bedrijven die structureel niet winstgevend zijn en een slechte balans hebben, krijgen het moeilijk in 2012.

De consensus is zeer pessimistisch, een spiegelbeeld van vorig jaar. Dat betekent dat het in 2012 eigenlijk alleen maar kan meevallen. Al het slechte nieuws is zo onderhand wel ingeprijsd. Dus als er in de loop van volgend jaar lichte meevallers komen reageren de koersen daar positief op. Wat dat betreft zou 2012 een verrassend beursjaar kunnen worden. Dat betekent echter niet dat de koersen direct vanaf maandag 2 januari gaan stijgen. Het kan best dat dit pas later in het jaar zal gebeuren. De economie in Europa krimpt, mede omdat de kredietverlening van banken verder afneemt. In opkomende markten daarentegen trekt de economische groei aan. De Verenigde Staten lijken hun positie als leidende economie weer te gaan innemen. Het lijkt erop dat de Amerikaanse economie als eerste hervormde economie uit de strijd zal komen, waar andere landen nog aan het hervormen zijn of nog moeten.

Vraag 2: Wat is je advies aan de particuliere belegger?

Het wordt komende tijd eerder buy en bye-bye, want buy en hold gaat niet werken. In twee weken tijd kan er nu zoveel gebeuren. Ik denk dat je getimed moet beleggen als er veel gebeurt. Wanneer een fonds optisch goedkoop is moet je tot aankoop overgaan. Als particulier zou ik in deze tijd zeker naar een professional gaan en dat zeg ik echt niet omdat de mensen naar ons toe moeten rennen. De beurs is ingewikkelder geworden. Kijk, vroeger kon je gewoon iets kopen. Omdat mensen bij de lijsten in de krant altijd bij de A en B begonnen wist je dat die aandelen goed liepen. Die manier van beleggen is echt voorbij. Je moet nu actiever de markt volgen, omdat er zo veel kan veranderen in korte tijd. Laatst nog in Japan, toen het succesvolle Olympus door fraude opeens zestig procent van zijn beurskeurs verloor. Je moet actiever op het nieuws zitten en er natuurlijk een neusje voor hebben.

Vertrouw op grote dividend betalende bedrijven met een veilige balans. In 2011 lieten maar drie grote bedrijven op de AEX een positief rendement zien. Dat was Royal Dutch Shell, Unilever en ASML. Voor het beste rendement in 2012 zou ik zoeken naar een bedrijf dat niet in de allerhoogste categorie zit. Zoek wat lager en kijk naar bedrijven die niet zo cyclisch zijn.

Aan één voorspelling wil ik mij wel wagen: net als in 2011 zullen er onwaarschijnlijke dingen gebeuren in 2012. Ik had nooit kunnen voorspellen dat mensen dit jaar zouden twijfelen aan de euro. Ook de revoluties in Afrika en de aardbeving in Japan had niemand verwacht. Het wordt een spannend jaar.

'Zorg voor voldoende spreiding'

In 2012 heeft beleggen zeker nog zin. Maak een goede en bij uw persoonlijke omstandigheden passende verdeling tussen aandelen en bedrijfsobligaties. Beleg in internationale kwaliteitsaandelen van ondernemingen met een goede balans, weinig schulden en een stabiel dividend. Zorg voor voldoende spreiding, kijk over de grens, en beleg vooral in recessie bestendige bedrijven; bedrijven die een beursherfst /winter doorkomen. Denk daarbij aan bekende merken die u in het dagelijks leven regelmatig tegenkomt, bijvoorbeeld in de supermarkt, kledingwinkel of computerzaak, eventueel aangevuld met sterke niche spelers. Dividend is van belang, maar mijd bedrijven met een verdacht hoog dividend. Hetzelfde geldt voor bedrijfsobligaties met een verdacht hoge rente. Ouderwets recht-toe-recht-aan beleggen kon wel eens de winnende strategie worden terwijl allerlei exotische strategieën op niets kunnen uitlopen.

ADVERTORIAL

ThinkCapital, ETF's van Nederlandse bodem



Trackers, ook wel Exchange Traded Funds (ETF's) genoemd, volgen passief een bepaalde index, zonder deze te willen verslaan. Traditionele beleggingsfondsen pogen dat juist wel. "Het verslaan van de markt lukt bijna nooit", zegt Martijn Rozemuller, Managing Director van beleggingsinstelling ThinkCapital. "Maar daar betaal je wel een hoge vergoeding voor." ThinkCapital is de eerste en enige beleggingsinstelling in Nederland die trackers uitgeeft, zoals o.a. een AEX Tracker, een AMX Tracker (Die in 2010 een Zilveren VEB Beleggingsfonds Award kreeg) en een wereld aandelen tracker, de Think Global Equity Tracker (Winnaar Gouden Stier 2011).

De hele AEX in één transactie

Met de beheervergoedingen die Rozemuller noemt, stipt hij meteen een groot voordeel van ETF's aan: de lage kosten. De beheerkosten die ThinkCapital voor de Think AEX Tracker in rekening brengt, zijn 0,3 procent en voor de Think Global Equity Tracker 0,2%, een flink verschil met de 1 à 2 procent die traditionele beleggingsfondsen doorgaans vragen. Een ander voordeel is dat trackers continu verhandelbaar zijn. Zolang de beurs geopend is, kun je in- of uitstappen. De spreiding die een Tracker biedt, heeft volgens Rozemuller een gunstige uitwerking op het risico en de transactie-

kosten. "Je koopt de hele AEX-index in één transactie. Dat geeft een spreiding die je anders pas na 25 transacties krijgt."

Trackers groeien als kool

Kijkend naar het buitenland, gelden ETF's als een flinke groeiemarkt. "Slechts enkele procenten van de Nederlandse beleggingen is passief. In andere Europese landen is dat 5 à 10 procent. In de VS wordt de helft van het vermogen passief belegd, een groot verschil met Nederland dus." Onder andere vanwege



De Think Global Equity Tracker is winnaar van de Gouden Stier in de categorie 'Product van het Jaar 2011'

deze verwachte groei, nam BinckBank eind 2010 een meerderheidsbelang in ThinkCapital, waarbij ThinkCapital zelfstandig blijft opereren.

Ook BeFrank, de eerste Premiepensioeninstelling van Nederland, ziet de toegevoegde waarde van de ETF's

van ThinkCapital en heeft deze ETF's toegevoegd aan haar beleggingsassortiment. De ETF's van ThinkCapital vormen voor BeFrank de basis voor passief vermogensbeheer van hoge kwaliteit tegen lage kosten.

Belastingvoordeel

Beleggers in ETF's van buitenlandse aanbieders lopen dividendbelasting mis, dit wordt dividendlekkage genoemd. Doordat ThinkCapital met een Nederlandse juridische en fiscale structuur werkt, heeft de belegger geen last van dividendlekkage. Rozemuller: "Hierdoor geeft onze AEX tracker (uitgaand van 3,5% dividend) jaarlijks zo'n half procent extra rendement." De hoogte van uitkering verschilt per investering, maar de totalen van ThinkCapital spreken tot de verbeelding. "De Nederlandse belegger kan bijvoorbeeld veel besparen door in de Think AEX Tracker te beleggen in plaats van een AEX tracker van een buitenlandse aanbieder. Voor een individuele belegger levert dit jaarlijks al snel een paar honderd euro op"

Fysieke Replicatie

Naast het rendement, is natuurlijk ook het risico een belangrijk aspect van een tracker. ThinkCapital werkt uitsluitend met fysieke replicatie bij het bouwen van haar ETF's. Dit houdt in dat de onderliggende effecten

in bezit van het fonds zijn. Bij de zogeheten synthetische ETF's is dit duidelijk anders. Verschillende organisaties (o.a. het IMF) waarschuwen hier onlangs voor. Wat is er precies aan de hand? De eerder genoemde organisaties vinden de enorme groei van synthetische ETF's verontrustend omdat synthetische ETF's het rendement van de index kunstmatig nabootsen door een juridische overeenkomst (een swap constructie) aan te gaan met een tegenpartij. Door deze swap constructie ontstaat er een extra risico, namelijk het risico dat de tegenpartij failliet gaat, dit is dus het hierboven genoemde tegenpartijrisico. ThinkCapital werkt uitsluitend met fysieke replicatie en leent de onderliggende stukken niet uit. Heel eenvoudig, en dat is wel zo veilig! •



Martijn Rozemuller, Managing Director ThinkCapital www.thinkcapital.nl

INSPIRATIE

Beleggen in crisistijd



OM DE TAFEL
Individueel vermogensbeheer draait om persoonlijk contact. Het is dan ook belangrijk dat een vermogensbeheerder en een cliënt samen om de tafel gaan.
FOTO: WIJS & VAN OOSTVEEN

■ **Vraag:** Wat is belangrijk bij de keuze voor een vermogensbeheerder?

■ **Antwoord:** Weet wat je verwacht, doe je huiswerk, zoek naar een klik en zet de kosten op een rijtje.

Beleggen in crisistijd; makkelijk is het niet. Onverwachte gebeurtenissen, schommelingen op de markt, en invloedrijke beslissingen van centrale banken en politici zijn aan de orde van de dag. Mensen die toch de stap nemen, of al in het bezit zijn van een portefeuille, kunnen overwegen zich te laten bijstaan door een vermogensbeheerder. Wij bespraken met Mea Hiskes-Willemse, directeur van vereniging voor vermogensbeheerders & commissarissen (VV&C), alle overwegingen die daarbij komen kijken.

Huiswerk

‘Wil ik wel beleggen?’ Dat is een eerste belangrijke vraag, aldus Hiskes. “Beleggen is geen sparen”, benadrukt ze. “Ik denk dat mensen zich dat soms niet voldoende realiseren.” Als je zeker weet dat je wilt gaan beleggen, is het vervolgens zaak te beslissen of je een vermogensbeheerder wilt inschakelen en voor welke vorm van beheer je die zou willen gebruiken (zie kader).

“Dan is het eerst een kwestie van huiswerk doen”, zegt Hiskes. Websites bekijken, uitzoeken of de vermogensbeheerder een vergunning, en dus het benodigde kennisniveau, heeft. Daarna gaat het ook om verhoudingen: “Dit



‘Als je wilt gaan beleggen, is het eerst een kwestie van huiswerk doen’

Mea Hiskes-Willemse
Directeur van de vereniging voor vermogensbeheerders & commissarissen

vak is mensenwerk. Je moet een klik hebben met je vermogensbeheerder, je geeft immers het beheer over je geld uit handen. Ik vind dat er altijd een gesprek moet plaatsvinden tussen vermogensbeheerder en cliënt. Zomaar aan de slag gaan, dat gaat nooit goed.”

Onafhankelijk

Geef je het beheer over je geld uit handen, dan wil je natuurlijk ook verzekerd zijn van een onafhan-

kelijk adviserende en handelende beheerder. De discussie over onafhankelijkheid wordt vaak gekoppeld aan het bestaan van de distributievergoeding: de premie die beleggingsfondsen uitkeren aan banken en vermogensbeheerders.

Hoe hoger de premie die het fonds biedt, hoe eerder een vermogensbeheerder geneigd zou zijn dat fonds te adviseren, is de gedachte van critici, waaronder de AFM. Daarom pleiten zij

voor afschaffing. Ook Hiskes is de premie liever kwijt dan rijk: “Het dient geen doel, dus wij willen er ook vanaf. Maar we hebben wel een keiharde voorwaarde: de maatregel moet ten gunste komen van de klant.”

Kosten

Dan een andere prangende kwestie: wat kost een vermogensbeheerder? Dat wordt berekend aan de hand van een percentage van het beheerde vermogen. Maar bij het vergelijken van die kosten is het belangrijk om goed op een rijtje te hebben wat wel en niet is meegerekend, vindt Hiskes. “Ik zie wel eens percentages van 0,3 procent bij grootbanken. Maar dan moet je dus weten: wat zijn de kosten voor aan- en verkopen, voor management, consultancy, advocaten? Op de een of andere manier wordt dat toch doorberekend aan de klant.”

Hiskes wil daarom graag over op het gebruik van total cost of ownership: volledige transparantie over alle gemaakte kosten van de geleverde dienst. Daarmee kan er een level playing field ontstaan. Is alles meegerekend, dan denkt ze dat het voor een premie van ongeveer 1 procent van het vermogen mogelijk moet zijn te opereren.

FEITEN

■ **Een vermogensbeheerder** beheert je vermogen, dat klinkt logisch. Maar er zijn behoorlijke verschillen in de verhouding tussen wat de vermogensbeheerder doet, en waar je zelf de scepter over wilt zwaaien.

■ **Geef je je vermogen** in discretionair beheer, dan geef je alles uit handen. De vermogensbeheerder voert niet alleen de aan- en verkopen uit, maar beslist ook over de te volgen strategie.

■ **Kies je alleen voor advies**, dan blijf je zelf verantwoordelijk voor de opdrachten van koop en verkoop. De vermogensbeheerder fungeert als sparring partner, iemand die helpt bij analyse en strategie.

■ **Execution only is** een vorm van dienstverlening waarbij de belegger zelf alle beslissingen maakt. De vermogensbeheerder voert enkel opdrachten uit. In dat geval kun je niet op anderen terugvallen, dus het kost je ook meer tijd.



VRAAG & ANTWOORD

Goede doelen en fiscale voordelen

Notaris Rien Meppelink en belastingadviseur Nathalie Idsinga van belastingadviesbureau Loyens & Loeff leggen de fiscale voordelen uit van schenkingen aan goede doelen.

→ Wat zijn de fiscale voordelen bij schenkingen aan goede doelen?

! “Voor het goede doel heeft het als voordeel dat het geen belasting over het geschonken bedrag hoeft te betalen. Voor degene die geld schenkt of nalaaft, is het bedrag mogelijk aftrekbaar van de inkomstenbelasting.”

→ Waar zijn de voorwaarden voor aftrek?

! “Er wordt onderscheid gemaakt tussen periodieke schenkingen en andere giften. Bij een periodieke schenking wordt ieder jaar een termijnbedrag geschonken, voor een periode van ten minste vijf jaar. Zo kan iemand bijvoorbeeld vijf keer duizend euro schenken aan een goed doel. Het geschonken bedrag is in die tijd zonder beperkingen aftrekbaar voor de schenker. Bij niet-periodieke schenkingen, bijvoorbeeld een eenmalige gift, is deze aftrekbaar vanaf een bedrag van één procent van het verzamelinkomen, met een minimum van zestig euro. Verschillende schenkingen aan verschillende goede doelen kun je hiervoor bij elkaar optellen. Er is echter een maximum, namelijk tien procent van het verzamelinkomen. Bedragen daarboven zijn niet aftrekbaar.”

→ Wat verandert er voor giften aan culturele instellingen?

! “Vanaf 2012 mag je een factor 1,25 méér aftrekken dan je hebt geschonken aan een culturele instelling, bijvoorbeeld een museum of een orkest. Bij een gift van tweeduizend euro mag je vijftienghonderd euro aftrekken. De overheid heeft dit besloten vanwege bezuinigingen in de culturele sector, in de hoop dat particulieren meer gaan doneren aan culturele instellingen. Maar de regel geldt niet onbeperkt: de verhoging mag maximaal twaalfhonderdvijftig euro zijn. Deze extra aftrek geldt in eerste instantie tot eind 2016.”

→ Schenkt men door de economische crisis minder aan goede doelen?

! “Nee, en dat is niet verrassend. De overheid trekt zich terug en legt meer verantwoordelijkheid bij particulieren. Die pakken dat inderdaad op.”

11 Tips voor beleggen in tijden van crisis

Het zijn 'barre tijden' op de financiële markten. De koersen staan al een tijd flink onder druk. Onder invloed van de schulden crisis in de VS en nu vooral de euro crisis in Europa zijn de marktomstandigheden duidelijk gewijzigd. Dit betekent ook dat er andere 'do's' en 'dont's' gelden. Welke beleggingen zijn nu 'crisisbestendig'? En welke posities kunnen beter worden vervuld voor beleggingen die beter passen bij de huidige markt? Beleggen is nooit een statische toestand. Als een bepaalde aanpak niet meer werkt, omdat de omstandigheden zijn veranderd, dient serieus een andere beleggingsstrategie te worden overwogen.

Martijn Meijer, hoofd vermogensbeheer bij Wijs & van Oostveen, over dit onderwerp.

"Door mijn werk spreek ik veel beleggers. Wat me dan opvalt, is dat beleggers in tijden van crisis nogal eens de neiging hebben om 'de dekens over hun hoofd te trekken'. Heel begrijpelijk, want het is best frustrerend om geconfronteerd te worden met de geslonken waarde van je portefeuille. Ten tijde van een mooi beursklimaat zien we het tegenovergestelde. Dan willen beleggers hun portefeuille wel elke dag inzien. Het zijn herkenbare psychologische fenomenen. Maar de neiging om 'de dekens over het hoofd te trekken' als de beurzen tegenzitten, is wel onverstandig.

Juist nu heeft uw beleggingsportefeuille extra aandacht nodig. En met relatief simpele ingrepen kan deze

effectief crisisbestendig gemaakt worden. Onder meer door de obligaties die u in portefeuille heeft eens aan een nader onderzoek te onderwerpen. Kijk kritisch naar de debiteuren. Aan wie leent u nu eigenlijk het geld uit? En hoe groot is de kans dat de rente en hoofdsom daadwerkelijk worden betaald? Kijk ook eens kritisch naar het risicobeheer binnen uw portefeuille. We verzekeren wel allemaal ons huis tegen brand, maar vergeten nogal eens om de portefeuille te beschermen. Extra cash is in deze moeilijke tijden waarschijnlijk ook in ieder huishouden welkom. Dat kan op een veilige manier worden gegenereerd uit de beleggingsportefeuille. En dan noem ik nog niet eens de gebieden in de wereld die momenteel wél een behoorlijke economische groei boeken. Daar liggen nog steeds kansen. Ook nu, juist nu! Kortom, er zijn voldoende mogelijkheden om uw beleggingsportefeuille crisisbestendig te maken.



Martijn Meijer werkte een aantal jaren in Nederland en Zwitserland bij een family office, een bedrijf gericht op integrale vermogensbegeleiding van vermogende families. Momenteel is hij hoofd vermogensbeheer bij Wijs & van Oostveen, één van de grootste onafhankelijke vermogensbeheerders van Nederland. Daarnaast publiceert hij regelmatig columns over beleggen in verschillende media.

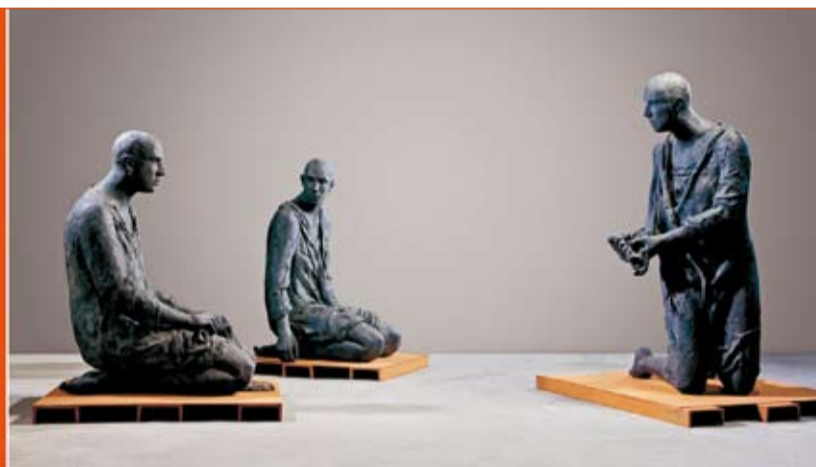
Elf van deze mogelijkheden, toegesneden op de huidige markt, hebben wij opgenomen in een zogeheten white paper. We sluiten af met een man aan wie ik de laatste tijd steeds vaker moet denken: Warren Buffett, de beste belegger aller tijden. Als de beurzen hoog staan, wordt hij zenuwachtig en als de beurzen laag staan, gaan zijn handen jeuken. Warren Buffett wordt extra alert als de meeste beleggers gedesillusioneerd het bijtje erbij neergooien. Zo investeerde het beleggingsfonds van Buffett, Berkshire Hathaway, recent voor bijna \$ 24 miljard. Een recordbedrag!

Wij wensen iedereen alvast een goed nieuw beleggingsjaar toe. En degenen die de white paper aanvragen, veel leesplezier!"

DE WHITE PAPER IS ZOWEL DIGITAAL ALS OP PAPIER BESCHIKBAAR. DEZE VRAAGT U AAN VIA: www.wijs.nl/11tips OF BEL WIJS & VAN OOSTVEEN OP 020 - 638 82 26
WIJS & VAN OOSTVEEN IS ALS BELEGGINGSONDERNEMING GEREGISTREERD BIJ DE AFM TE AMSTERDAM.

DIJKSTRA BEAUMONT

• WEALTH MANAGEMENT •



Uw vermogen, Onze missie
Onafhankelijk en exclusief vermogensbeheer

BEZOEKADRES Vreeden Hoev
Straatweg 33
Maarsse

www.dijkstrabeaumont.nl

TELEFOON +31(0)346-557030
FAX +31(0)346-557031
E-MAIL info@dijkstrabeaumont.nl

BELEGGER'S OPGELET: U WILT EEN GOEDE START IN 2012?

Stap over naar LYNX! Recent door Beleggers Belangen gekozen tot beste en goedkoopste broker van Nederland!



	LYNX	BINCKBANK VOOR BELEGGER'S	alex.	ABN-AMRO	Rabobank
SHELL À € 4.000	€ 6,-	€ 10,50	€ 15,50	€ 10,50	€ 15,-
MITTAL À € 100.000	€ 45,-	€ 106,25	€ 111,65	€ 106,25	€ 207,-
IBM (USA) À € 4.000	\$ 5,-	\$ 17,-	\$ 25,-	\$ 17,-	\$ 27,50
1 CALL AEX	€ 1,90	€ 2,90	€ 11,-	€ 2,90	€ 10,50
20 CALLS AEX	€ 38,-	€ 58,-	€ 60,-	€ 54,-	€ 77,-

Ga naar www.lynx.nl en bekijk hoe u honderden tot duizenden euro's kunt besparen!

In deze vergelijkingstabel wordt bij Alex en Binckbank uitgegaan van de tarieven die zij hanteren voor beleggers die niet in aanmerking komen voor kortingen. Beleggers kunnen echter zowel bij Alex als bij Binckbank in aanmerking komen voor kortingen indien zij een bepaald aantal transacties verrichten. De precieze kortingen zijn te vinden op de websites van Alex en Binckbank (www.alex.nl en www.binck.nl).

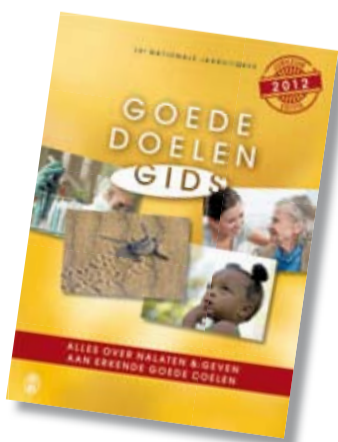
WAAR of NIET WAAR?

- Bij goede doelen blijft altijd iets aan de strijkstok hangen!
- Goede doelen mogen u niet meer bellen!
- Donateurs willen alleen maar succesverhalen!

Voor donateurs die graag een eerlijk antwoord willen op veel gestelde vragen is er de website www.goededoelen.nl boordevol informatie van en over goede doelen. De site is een initiatief van VFI, brancheorganisatie van goede doelen. VFI – met meer dan 120 aangesloten goede doelen – zet zich in voor meer transparantie en zichtbaarheid van de maatschappelijke bijdragen van goede doelen.

Daarnaast is er de jaarlijkse nationale uitgave Goede Doelen Gids. Deze gids is al vijftien jaar een betrouwbare informatiebron over erkende goede doelen.

- boordevol (fiscale) tips voor schenken en nalaten
- met profielen van en info over honderden door CBF erkende goede doelen



Vraag naar de jubileum-editie 2012 van de **Goede Doelen Gids** bij uw notaris of bestel deze gids bij uw boekhandel of webwinkel (€12,50; ISBN 978-90-75458-71-8).

GRATIS ABONNEMENT

Wilt u wekelijks geïnformeerd worden over het werk van goede doelen? Abonneer u dan gratis op **Goede Doelen Journaal** via www.goededoelen.nl



"Geld teruggeven aan de maatschappij waar het geld is verdiend"

De zakenman en filantroop Bernard van Leer gaf veelvuldig aan goede doelen. Maar uiteindelijk wilde hij meer.



Bernard van Leer (1883-1958)

Wat begon als ideaal groeide uit tot een daadkrachtig fonds, de **Bernard van Leer Foundation**. Al sinds 1949 draagt dit fonds wereldwijd bij aan betere kansen voor kinderen in achterstandsituaties.

Wilt u net als Van Leer meer dan alleen geld geven en

- Zelf bepalen welk goed doel u steunt?
- Rechtstreeks geven, zonder tussenkomst van een ander(e) organisatie?
- Structureel schenken om zo een groter verschil te maken?

De FIN, de Vereniging van Fondsen in Nederland, is u hierbij graag van dienst. Kijk op www.finstartersdesk.nl voor meer informatie en meld u aan voor een vrijblijvend adviesgesprek over het oprichten van een eigen vermogensfonds. Zodat ook u het verschil kunt maken.

Contactinformatie: www.finstartersdesk.nl • info@finstartersdesk.nl • (070) 3262753

De FIN is dé belangenvereniging van vermogensfondsen in Nederland. Ongeveer 300 vermogensfondsen zijn lid van de FIN. Deze fondsen steunen goede doelen op uiteenlopende gebieden als maatschappelijk welzijn, natuur, gezondheid en cultuur. Voor meer informatie, zie: www.verenigingvanfondsen.nl



Vereniging van Fondsen in Nederland

NIEUWS



TIP
2
BELEG IN
BEDRIJVEN
DIE DIVIDEND
UITBETALEN



DIVIDEND
Beleggen in bedrijven die dividend uitkeren, zorgt voor een regelmatige inkomstenbron.
FOTO: SHUTTERSTOCK



NIEUWE DYNAMIEK

Handen ineens slaan om gaten te dichten

Een kleinere overheid: minder belastinggeld, meer 'geefgeld' via de filantropische sector. "Het is een nieuwe dynamiek", zegt Steven van Eijck, voorzitter van de SBF (Stichting Samenwerkende Brancheorganisaties Filantropie). "Nu wordt het tijd om de krachten te bundelen."

"Veel taken van de overheid worden geschrapt", weet Van Eijck. "Maar de noden van de mensen worden er niet minder om. Per 1 januari 2012 gaat iedereen de nu nog Haagse papieren begrotingsbesluiten van dit kabinet in de portemonnee voelen. Er wordt gekort op kinderopvang, persoonsgebonden budget, subsidies, geestelijke gezondheidszorg, natuur en milieu en cultuur. Het is onze taak als filantropische sector de mensen te verleiden zich in financiële zin te blijven bekommeren om elkaar, zonder tussenkomst van de overheid. Goede doelenorganisaties, fondsen en kerken moeten nog toegankelijker en transparant zijn en een duidelijk keurmerkstelsel krijgen, zodat iedereen weet waaraan hij of zij geeft en hoe het geld optimaal besteed wordt. De overheid moet mensen beter faciliteren, die iets voor onze samenleving doen, als mantelzorger, collectant, vrijwilliger of schenker van vermogen".

Synergie

Ondanks de crisis neemt de bijdrage aan goede doelen nog steeds toe. "Hartverwarmend" volgens van Eijck en een teken dat we elkaar, ondanks alles "niet in de kou laten". De sector is niet blij met de overheidsbezuinigingen, maar wel met het convenant 'Ruimte voor Geven' dat in juli werd getekend door premier Mark Rutte en Steven van Eijck. Het is een intentie tot een structureel betere samenwerking tussen het kabinet en de sector filantropie, met als inzet meer rendement voor het publieke belang. Ieder vanuit zijn eigen verantwoordelijkheid. Praktisch heeft dat een aantal consequenties. Zoals een nieuw keurmerkstelsel en een centrale databank met alle verschillende filantropische instellingen, waarvan er circa vijftigduizend zijn in Nederland. De sector zelf is bij monde van Van Eijck nog in onderhandeling met het kabinet over de precieze invulling van de samenwerking, want de sector verlangt wel meer (fiscale) armslag van de regering. "We zitten veel met de verschillende ministeries aan tafel. We zijn nu de details aan het invullen", vertelt Van Eijck. "Ik geloof in synergie door de krachten te bundelen. Ik ben er soms verbaasd over dat de sector zelf niet inziet wat onze gezamenlijke kracht is. Het maatschappelijk vermogen is ongekend groot, zowel in financiële zin als wat betreft de enorme inzet van vrijwilligers. Er zit nog veel meer potentie in. Die gaan we de komende jaren aanboren en daar knapt de samenleving van op."

Beleggers richten zich op dividend in moeilijke tijden

In de zoektocht naar rendement komen steeds meer beleggers uit bij bedrijven die dividend betalen. Het brengt een uitkering die hoger is dan veel obligaties en vormt een buffer voor de portefeuille in tijden van dalende koersen.

VOORBEELD

Radeloos en wellicht zelfs wanhopig. Zo moet de belegger op de financiële markten zich vaak hebben gevoeld het afgelopen jaar. De AEX-index staat rond hetzelfde niveau als tien jaar geleden en de eens zo veilige geachte staatsobligaties van Nederland en Duitsland leverden de belegger dit jaar niet eens voldoende op om de inflatie te compenseren.

Tijd voor een strategie waar het vermogen kan groeien. Een lastige opgave gezien de economische prognoses. De nieuwe trend in deze zoektocht is het beleggen in bedrijven die dividend uitbetalen. "Klanten zoeken naar een stabiel rendement en aangezien de situatie op de obligatiemarkt met steeds meer onzekerheden gepaard gaat, zien we klanten draaien naar dividend als regelmatige inkomensbron".

Dividentstrategie

In moeilijke tijden besteden beleggers aandacht aan dividend. "Als de beurzen langere periodes niet bewegen, zoals bijvoorbeeld in de jaren zestig en zeventig, dan zie je opeens weer interesse voor dividend", zegt Thomas Schüssler. Als de aandelenmarkt jaarlijks dub-



'Door de onzekerheden op de obligatiemarkt zien we klanten draaien naar dividend'

Thomas Schüssler
Fondsmanager van DWS Top Dividende

bele groeicijfers laat zien is er voor beleggers helemaal geen reden om naar dividend te kijken. Dan is het rendement sowieso goed".

Het idee achter een dividendstrategie is eigenlijk simpel. Beleggers investeren in aandelen die (vaak) een bewezen trackrecord hebben wat betreft dividend. Dit zijn meestal bedrijven die actief zijn in wat meer defensieve sectoren, zoals telecom. De belegger is hierdoor

redelijk zeker van een jaarlijkse uitkering. Er is uiteraard een risico dat het dividend wordt geschrapt of daalt. "Niets is natuurlijk zeker, maar het verleden leert ons dat weinig bedrijven aan het dividend komen als het minder gaat of als er een recessie is. De periode rond 2008 was een uitzondering, maar dit kwam grotendeels door de financiële instellingen", stelt Schüssler. Dividend geeft de belegger dus een

FEITEN

- De hoogste dividendrendementen zijn te vinden in de telecomsector en de nutsbedrijven
- Wereldwijd worden de hoogste dividendrendementen betaald in de ontwikkelde landen in Europa. Daarna volgen de opkomende landen in Europa.
- Dividend wordt wel belangrijker in andere delen van de wereld, met name in de VS en de opkomende landen in Azië.
- Onderzoek heeft aangetoond dat aandelen met een hoog divi-

dendrendement op de lange termijn beter presteren dan soortgelijke aandelen met een lager rendement.

■ Dividend blijkt vrij stabiel. Uit onderzoek blijkt dat recessies vrijwel geen invloed hebben op het dividend, dit in tegenstelling tot de winst per aandeel die vaak daalt door economische tegenspoed. Dividend bleef vrijwel gelijk tijdens de recessies in de jaren zeventig en tachtig en na het knappen van de internetluchtbel in 2001.

buffer voor lastige tijden. In deze periodes voelt ook hij de dalende koersen op de aandelenmarkt, ook een dividendbelegger staat bloot aan het risico van koersfluctuaties, maar door het dividend wordt dit (deels) gecompenseerd. Bovendien speelt mee dat het meestal gaat om beleggingen in meer defensieve aandelen die minder last hebben van de economische cyclus. Hierdoor laat de belegger in tijden van oplopende koersen vaak iets liggen, maar heeft hij een stootkussen als de markt scherp daalt.

Dividentrendement

De dividendrendementen verschillen per bedrijf, maar ook per regio. Europese bedrijven keren over het algemeen een hoger winstpercentage uit dan Amerikaanse, alhoewel dit begint te veranderen omdat ook de Amerikanen zien dat een stabiel dividend aantrekkelijker wordt voor investeerders. Volgens Schüssler is het overigens niet per se aan te raden om bedrijven te nemen die een hoog dividendrendement betalen. "Als je de toppers uitkiest dan koop je ook de verliezers", zegt Schüssler. Hij verwijst naar de periode rond 2008, het jaar dat de kredietcrisis uitbrak. Destijds waren de banken de grote betalers en zij schrapten het dividend. "Een dividendrendement van 10% of meer is niet vol te houden. Ik vind 8% al aan de hoge kant. Rond de 4% of 5% is beter, dan is er ook nog ruimte voor het rendement om wat te stijgen."

INSPIRATIE

Vertrouwen is moeilijk te managen. Toch doet VFI, de branchevereniging van de goede doelen, er alles aan om **zo transparant mogelijk** te zijn over het functioneren van de sector. "Wij zijn de meest gecontroleerde sector van Nederland", aldus VFI-directeur Gosse Bosma.

'Goede doelensector is glazen huis'

EXPERT

Meer dan honderd instellingen zijn aangesloten bij VFI. Van het Leger des Heils, het Wereld Natuur Fonds, War Child tot de Dierenbescherming. De organisaties die aangesloten zijn bij het VFI vallen ook onder het keurmerk van het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF) dat controleert hoe fondsen hun geld binnenkrijgen, waar ze het aan besteden en hoe ze daar verslag over uitbrengen. "Daarbij leggen de goede doelen die subsidie krijgen ook nog verantwoording af aan de verschillende ministeries", aldus Bosma. "Het is alleen jammer dat de goede doelen vaak alleen in het nieuws komen als het gaat om de salarissen van de directeuren of de kosten die ze maken en minder vanwege het goede werk dat ze doen. Wij doen er daarom alles aan om duidelijk te zijn over de goede doelen. Wij vertellen hoe belangrijk het is dat het publiek de doelen blijft steunen, welke resultaten ze boeken en welke projecten succesvol zijn en welke niet. Daarnaast hebben we een aantal normen waar onze leden zich aan houden. Het gaat dan bijvoorbeeld om de code goed bestuur en onze salarisnorm. Ook het CBF stelt bepaalde normen, zoals de norm dat maximaal 25% van de inkomsten van een goed doel mag worden besteed aan fondsenwerving.



'Bij een goede samenwerking horen burgers die zelf aan goede doelen geven. Het publiek is nodig en daarom is betrouwbaarheid heel belangrijk'

Gosse Bosma
Directeur van VFI

Spelregels

In 2005 kwam de commissie 'Code goed bestuur voor goede doelen' met een code die de spelregels voor goede doelenorganisaties vastlegde. Daarin betoogde de commissie over de organisaties: 'Zij streven zeer uiteenlopende doelstellingen na en vertonen een grote diver-

siteit qua organisatievorm, werkwijze en omvang. Wat ze gemeen hebben is dat ze moeten kunnen bouwen op een goed gefundeerd maatschappelijk vertrouwen.

De commissie beoogt met dit advies over 'goed bestuur' essentiële bouwstenen voor onderhoud en versteviging van die vertrouwensbasis aan te reiken.'

Steunen

Het Nederlandse publiek is een gulle gever en zoals de meeste mensen weten, kan de burger op elke mogelijke manier bijdragen aan de maatschappij. De aloude collectebus blijft natuurlijk in zwang, maar ook wordt er tegenwoordig gebruik gemaakt van direct mail (DM) om het verzoek van giften. Acceptgiro, internet, een nalatenschap via de notaris of periodieke schenkingen. Het publiek kan op alle mogelijk manieren de goede doelen steunen.

Kennissbank

"De politiek heeft ook veel belangstelling voor onze sector", aldus Bosma. "Bij een goede samenwerking horen burgers die zelf aan goede doelen geven. De organisaties hebben het publiek nodig en daarom is de betrouwbaarheid van de organisatie heel belangrijk. Volgend jaar komt er een kennisbank voor de fondsenwerving. Dan kan het publiek precies zien welke organisatie welke hulp levert, wat de kosten zijn en waar het geld precies naartoe gaat. Dat is de volgende stap vooruit in de transparantie van de sector."

SANDER COLLEWIJN
redactie@mediaplanet.com



Steeds meer vermogens



Rien van Gendt
Voorzitter van de
Vereniging van
Fondsen in
Nederland

Vereniging van Fondsen in Nederland (FIN).

De helft van de vermogensfondsen in Nederland en Duitsland werd na 1990 opgericht. Meestal gebeurt dat door mensen die nog in leven zijn in plaats van een erfenis zoals dat vroeger vaak het geval was. Na een succesvolle carrière willen weldoeners in de tweede helft van hun leven teruggeven aan de maatschappij door middel van het opzetten van een fonds. "Dat mensen steeds vaker tijdens hun leven een vermogensfonds oprichten is een goede ontwikkeling", zegt een enthousiaste Van Gendt. "Het geld voor het goede doel is daardoor meteen be-

Elk jaar stijgt het aantal vermogensfondsen die goede doelen steunen. Bill Gates en Joop van den Ende zijn bekende voorbeelden van weldoeners die nog tijdens hun leven iets terug willen doen voor de maatschappij. "Nu moet de overheid ons nog ruim baan geven", vindt Rien van Gendt, voorzitter van de

Als u steunt, helpen wij

Humanitas is er voor mensen die het even niet alleen redden. Ouders die kampen met opvoedingsproblemen, kinderen die de dupe worden van echtscheiding, mensen die verlangen naar contact. Zij vinden steun bij een van onze 645 projecten, via 90 verschillende afdelingen in het hele land.

- Jaarlijks geven onze ruim 11.000 goed geschoolde vrijwilligers maar liefst 40.000 deelnemers het vertrouwen terug om op eigen kracht hun situatie te veranderen.

- Ook ú kunt helpen: door Humanitas financieel te steunen. Een opleiding van een vrijwilliger kost bijvoorbeeld € 400. Wilt u daaraan een bijdrage leveren? Dat zou geweldig zijn!



Maak uw donatie over op rekeningnummer 294050 o.v.v. 'gift' t.n.v. Vereniging Humanitas. Alvast bedankt!

Uw bijdrage helpt.

www.humanitas.nl

info@humanitas.nl

humanitas





OPENHEID
Wanneer je een schenking doet aan een goed doel, is het prettig om te weten wat er met je gift gedaan wordt.
FOTO'S: CARE NEDERLAND, SHUTTERSTOCK

! FONDSSENWERVING



Prof. dr. Adriaan Honig is specialist in het Sint Lucas Andreas Ziekenhuis en hoogleraar ziekenhuispsychiatrie aan het VUmc. Zijn team ontvangt voor onderzoek naar psychosociale risicofactoren bij dialysepatiënten een half miljoen euro subsidie van de Nierstichting. Daar is hij heel blij mee, maar hij ziet nog meer mogelijkheden voor fondsenwerving door ziekenhuizen.

“Als hoogleraar is het onderdeel van mijn baan om onderzoeksgeld binnen te halen. Dat is echter een hele procedure: je moet plannen schrijven, presenteren en toelichten. Zo’n ingewikkelde en vooral tijdrovende werkwijze is voor een perifeer ziekenhuis eigenlijk niet te doen. Maar het wordt zeker voor opleidingsziekenhuizen wel steeds belangrijker geacht om ook wetenschappelijk onderzoek te doen, in het kader van de opleiding van jonge dokters. Bovendien doen deze ziekenhuizen veel ‘bulkzorg’, waardoor ze veel patiënten hebben waarvan je de gegevens goed kunt vergelijken. Daarmee verricht je niet het fundamentele onderzoek van een academisch ziekenhuis – dat bijvoorbeeld kijkt naar de oorzaken van een stoornis – maar doe je onderzoek met praktische betekenis, zoals het detecteren van risicofactoren of het verbeteren van patiëntenzorg. Daarom vind ik dat opleidingsziekenhuizen voor dit soort toegepast onderzoek hun eigen fondsen moeten starten.”

SANDER COLLEWIJN
redactie@mediaplanet.com

fondsen voor het goede doel

schikbaar. De oprichter kan niet alleen geld bijdragen, maar ook zijn of haar expertise zodat het fonds kan groeien. We kennen allemaal de grote namen, maar vaak gaat het ook om mensen die juist helemaal niet bekend willen worden. Ondanks de economische crisis is er een enorme groei in het aantal fondsen. Het is alleen jammer dat de overheid zich op dit moment wat terugtrekt, terwijl de mensen juist iets voor de maatschappij willen doen.”

Professioneler

De vermogensfondsen die er zijn worden steeds professioneler en zijn zichtbaarder in de samenleving. Het is wat tegenwoordig van

ze wordt verwacht: meer transparantie en duidelijkheid waar de gelden heengaan. Daarom ligt de focus van de vermogensfondsen op de impact van hun financiële steun. De overheid heeft in een convenant met de filantropische sector een eerste aanzet tot een betere samengewerkt ingezet. Dat vindt Van Gendt positief, hoewel hij ook zeker kritisch blijft op de maatregelen. “Wij willen niet in het gat stappen wat de overheid nu nalaat. De overheid wil nu meer aan de particulieren laten in de vorm van cultureel ondernemerschap. Nou, dan graag ook ruim baan aan de sector. Als een bedrijf, een BV of NV nu iets wil

schikken mag in het nieuwe plan van de regering het bedrijf vijftig procent aftrekken van de winst. Dat was tien procent. Dat is positief, maar nu bestaat daar opeens wel een maximum van honderd-duizend euro. Daar ben ik kritisch over. Daarnaast zijn er goede doelen die hun beleggingen in een bv hebben. Die moeten onder de nieuwe regeling opeens vennootschapsbelasting betalen. Daarmee ontnemen je de sector een potentiële bron van inkomsten.”

Rug recht houden

Tijdens de economische crisis in 2008 moesten veel vermogensfond-

sen een deel van hun vermogen inleveren. Het is niet anders, denkt Van Gendt. “Ja, wat moet je dan doen als fonds? Hoeveel risico kun je nemen? Er moet zoveel mogelijk geld naar het goede doel dus dan kun je moeilijk gaan gokken. De besturen moeten hun rug recht houden en in de goede tijden geld opzij zetten, zodat ze in de slechte tijden hetzelfde bedrag aan het goede doel kunnen geven.”



GEEF OM UW REGIO.NL

een initiatief van
Instituut Fondsenwerving

Het Instituut Fondsenwerving (IF) geeft ook kleinere goede doelen en lokale initiatieven een eigen gezicht. Wanneer u bijvoorbeeld wilt schenken of nalaten vindt u in de gids "Geef om uw Regio" een overzicht van fondsenwervende initiatieven en goede doelen die actief zijn in uw directe omgeving. Meer informatie over het IF en de gids kunt u vinden op onze site: www.instituutfondsenwerving.nl.

IF

Kunt u over tien jaar de krant nog lezen?

Help het Oogfonds onnodige blindheid en slechtziendheid te voorkomen. Word nu donateur.

OOG FONDS

Giro 3910
www.oogfonds.nl

'Onze plicht is verantwoordelijkheid afleggen'

UNICEF Nederland zet zich al sinds 1955 succesvol in voor de rechten van het kind en is ontzettend blij met de bijdragen van 430 duizend Nederlandse vaste en incidentele donateurs, een aantal dat nog elke week stijgt. De Nederlandse tak voelt zich niet alleen verantwoordelijk voor alle kinderen op de wereld, maar ook voor alle donateurs. Directeur Jan Bouke Wijbrandi: "Wij willen altijd helder en transparant inzicht geven in wat we doen."

gramma's gemaakt. Mede daardoor is het aantal poliogevallen van kinderen wereldwijd gedaald met 99 procent. Het aantal kinderen met mazelen is mede door de UNICEF-campagnes van 733 duizend kinderen in 2000 met 78 procent afgenomen tot 164 duizend in 2008. En door de samenwerking van UNICEF met de Wereldbank kunnen kinderen in Ethiopië, Ghana, Kenia, Malawi, Mozambique en Haïti nu gratis naar school.

Maar toch, hoge salarissen voor directeuren van goede doelen, de effectiviteit van ontwikkelingshulp: steeds vaker sijnpelen er in de media berichten door die vraagtekens stellen bij het reilen en zeilen van goede doelen. UNICEF in Nederland vindt het niet meer dan terecht dat er vragen worden gesteld. En juist daarom focust UNICEF zich op die transparantie. Wijbrandi: "Dat is in deze sector nu een thema. Je moet als organisatie beter uitleggen wat je doet. Vertel altijd de waarheid en meld eerlijk wat niet gelukt is. Wij proberen vanuit ons hart naar het publiek te communiceren, zodat we de mensen raken waarom het gaat. Daarom communiceren we niet alleen alle ellende. Want kinderen zijn krachtig en geven je juist geen ellendig gevoel. Dat heb ik zelf meegemaakt toen ik Haïti bezocht na de aardbeving, waar kinderen panisch waren om een gebouw in te gaan. Toch straalden alle kinderen in die moeilijke situatie nog zoveel positiviteit uit, daar kun je niet anders dan hoop van krijgen."

Om de daad bij het woord te voegen vertelt Wijbrandi openhartig over de geldstromen van UNICEF Nederland. "Mijn salaris als directeur staat keurig in het jaarverslag. Van elke euro die mensen geven, gaat 83 cent naar onze doelstellingen. Zeventien procent gaat op aan kosten die onder andere bestaan uit de salarissen voor de werknemers, het gebouw waar we in zitten en de terugrapportage van onze hulpprogramma's. Voorbeeld van een zeer succesvolle campagne is die tegen kinderarbeid. Daarvoor werken we samen met RTL en dat leverde 150 duizend sms'jes op en veel nieuwe donateurs. Concreet betekent het dat wij in Benin en Burkina Faso kinderen uit mijnen en in Bangladesh van vuilnisbelten halen. Veel kinderen worden daar misbruikt om op smerige vuilnisbelten plastic te verzamelen. Nou, ik ben er geweest en die stank vergeet je nooit meer. UNICEF werkt in die drie landen samen met lokale organisaties om te zorgen dat die kinderen naar school kunnen. Moeizamer, en daar moeten we ook eerlijk over zijn, gaat het in de Hoorn van Afrika (Ethiopië, Somalië, Eritrea en Djibouti). Er is daar hongersnood, maar de hulpverlening is moeilijk. Het kantoor van UNICEF in Somalië werd bezet door de rebellenbeweging en het is daarom zeer moeilijk werken. Dat is op dit moment de stand van zaken. Wij blijven de komende jaren in ieder geval openhartig communiceren over onze activiteiten. Het vertrouwen dat we nu hebben bij het Nederlandse publiek moet je blijven verdienen."



Jan Bouke Wijbrandi

Communiqueer wat succesvol is, maar ook wat moeizamer gaat. Het is in deze tijd van eindeloze stromen van informatie nadrukkelijk een van de kernpunten van UNICEF. "Wordt ons geld wel goed besteed? Dat is een hele valide vraag," zegt Wijbrandi. "Want het is onze taak om kostenefficiënt te werken. Die transparantie is heel belangrijk."

In 1990 stierven er wereldwijd 12 miljoen kinderen voor hun vijfde levensjaar. In 2011 is dat aantal gedaald tot 7,6 miljoen, mede door de wereldwijde inzet van UNICEF. "Toch vragen wij ons af of dat aantal niet veel sneller naar beneden kan," zegt Wijbrandi. Daarom heeft UNICEF besloten om zich nóg meer te richten op de allerarmsten, want dan redden we meer kinderen. Dat is een les uit het verleden die wij hebben geleerd."

UNICEF is de afgelopen decennia zeer succesvol geweest. Dankzij uitvoerig overleg met overheden zijn er in veel ontwikkelingslanden afspraken voor landelijke vaccinatiepro-

In Benin kunnen dankzij uw bijdrage al 7.500 kinderen naar school.

Kinderarbeid. Dat pikken we niet!

Kijk op unicef.nl wat we samen kunnen doen!

unite for children

unicef 

EXPERT-PANEL



Nita Wink
Partner bij PwC, verantwoordelijk voor de dienstverlening aan maatschappelijke organisaties



Ramses Man
Senior fondsenwerver en oprichter van Nassau



Wino van Veen
Hoogleraar Vennootschaps- en rechtspersonenrecht, Special counsel Baker&McKenzie



Vraag 1:
Hoe belangrijk is helderheid en transparantie binnen de filantropische sector?

De filantropische sector is van iedereen. Voor een sector die grotendeels bestaat van de giften van particulieren is het belangrijk om inzicht te geven in de activiteiten. Helderheid over bestedingen en transparantie over toezicht geven een donateur de mogelijkheid om weloverwogen te geven. De afgelopen jaren zijn hier grote stappen gemaakt en heeft de sector een voortrekkersrol in openheid. Sinds 2004 wordt om transparantie te stimuleren jaarlijks De Transparantprijs (www.transparantprijs.nl) uitgereikt, hiervoor sturen ieder jaar ruim 200 goede doelen hun jaarverslag vrijwillig in.

De hele discussie over meer transparantie is wel erg 2004, hoor. Natuurlijk was het niet voor niks dat destijds de Transparantprijs werd opgericht. Goede doelen communiceerden toen nog veel te schimmig over financiële zaken als overheadkosten en directeursalarissen. Dat is inmiddels veel beter geregeld, al beperkt die openheid van zaken zich nog wel te veel tot de jaarverslagen. En ja, wie leest die nou eigenlijk? Gelukkig plaatsen steeds meer organisaties dit soort informatie nu ook op de website. En zo hoort het ook.

Dit zijn kernthema's in alle sectoren van de maatschappij. Voor de filantropische sector zijn zij wellicht nog belangrijker. De filantropische sector is gefundeerd in maatschappelijke betrokkenheid. Maatschappelijk vertrouwen is daarom cruciaal. Helderheid en transparantie zijn noodzakelijk om dat vertrouwen te behouden. Binnen de organisatie zijn transparantie en helderheid over de verdeling van bevoegdheden en verantwoordelijkheden en gemaakte keuzes essentieel. Als hieromtrent geen helderheid bestaat, heeft dit een negatieve invloed op het functioneren van de organisatie. Een goede governance structuur is daarom onontbeerlijk.

'Alle informatie hoort op de website'

Vraag 2:
Wat kan bijdragen aan meer helderheid?

Inzicht in impact is een belangrijke trend bij maatschappelijke organisaties. Op die manier verantwoorden organisaties de gemaakte keuzes en gedane investeringen. En laten ze zien hoe dit past in de strategie van hun organisatie. Anderen overtuigen van je toegevoegde waarde begint met het laten zien wat je als organisatie doet om je doelen te realiseren. Steeds meer goede doelen geven hier inzicht in. Organisaties evalueren activiteiten en beslissingen om nog effectiever om te gaan met de gegeven gelden.

De helderheid die organisaties moeten geven is niet over 'hoe' ze hun werk doen, maar over welke resultaten ze bereikt hebben. Niet communiceren over 'input', maar over 'outcome'. Maak duidelijk hoeveel mensen je echt hebt kunnen bereiken met je project en in welke mate hun leven hier mee verbeterd is. We zitten als filantropische sector nu al vijf jaar te klagen dat het zo moeilijk is om dat soort zaken goed te meten, maar volgens mij komt dat getreuzel voort uit de angst om afrekbaar te worden.

Het zou helpen als er duidelijke regels zijn over hoe filantropische instellingen moeten functioneren en rapporteren aan het publiek en dat op de naleving hiervan zou worden toegezien. De overheid neemt op dit punt geen verantwoordelijkheid. Een mogelijke oplossing hiervoor is breedgedragen zelfregulering. Dit moet uiteraard wel geschieden op basis van een verificatie van de aangeleverde informatie. Dat is niet altijd het geval. Een keurmerk dat is geaccrediteerd door de Raad voor Accreditatie voldoet aan deze eisen. In bijvoorbeeld de fondsenwervende sector zijn alleen het CBF en de Raad voor financiële betrouwbaarheid geaccrediteerd.

'Laat zien wat je doet om doelen te bereiken'

Vraag 3:
Hoe ziet volgens jou de toekomst van de filantropische sector eruit?

De filantropische sector is een belangrijk element van onze maatschappij, die rol blijft en neemt zelfs toe met een terugtrekkende overheid. De wijze waarop deze rol wordt ingevuld zal veranderen, nieuwe vormen van samenwerking met bedrijfsleven, particulieren en andere organisaties gaan ontstaan. Samenwerking zal meer en meer gebaseerd zijn op een gelijkwaardige inbreng van kennis, ervaring en middelen. Niet zoals gebruikelijk via een leveranciersrelatie, maar samen nieuwe concepten en activiteiten creëren. De sector creëert nieuwe betrokkenheid en mogelijkheden, een nieuwe vorm van filantropie.

Wat ik echt hoop is dat we als filantropische sector veel meer gaan investeren in innovatie. Er is een nieuwe generatie donateurs in opkomst die vraagt om een andere relatie, meer directe invloed wil, geraakt wil worden, zich niet meer voor langere duur wil binden maar eerder incidenteel of projectmatig. Om deze generatie te bedienen zullen er vernieuwende vormen van communicatie met de achterban moeten worden ontwikkeld. Dat vraagt om veel meer creativiteit en ondernemerschap binnen de filantropische sector.

Het is moeilijk in de toekomst te kijken. Een realistisch scenario is dat de maatschappelijke betekenis van de filantropische sector zal toenemen. Door het terugtrekken van de overheid, vallen er leemtes die mede door de filantropische sector zullen moeten worden opgevuld. In de 'geefwet' wordt het ook aantrekkelijker gemaakt om te doneren aan het goede doel. Het beleid van de overheid is er aldus op gericht om een verdere ontwikkeling en uitbouw van de filantropische sector te stimuleren. Naar mate de maatschappelijke betekenis van de filantropische sector aan gewicht toeneemt, zal ook de behoefte aan helderheid en transparantie toenemen.

'Geefwet' maakt doneren aantrekkelijker'

Uw gift aan een goed doel moet meer opleveren dan een schoon geweten.



Voor een gift aan een goed doel krijgt een mens iets heel belangrijks terug: een goed gevoel over zichzelf. Dat weten de goede doelen ook. Daarom spelen ze bij het werven van geld in op uw geweten. Daar is niets mis mee, zolang er maar geen misbruik van wordt gemaakt. Het Centraal Bureau Fondsenwerving let daar op. Voordat een goed doel het CBF-Keur mag gebruiken beoordeelt het CBF of de organisatie ook echt doet wat er wordt beloofd. Ook gaat het CBF na of de kosten voor de marketingcampagnes niet te hoog zijn ten opzichte van de opbrengsten. Zodat u nog maar op 1 ding hoeft te letten: of een goed doel een CBF-Keur heeft. Want een schoon geweten is mooi. Maar alleen als het wordt ondersteund door harde cijfers.

Wat beoordeelt het CBF?

"Met onze beoordelingen bepalen we of een goeddoelenorganisatie zorgvuldig te werk gaat bij het ophalen, beheren en uitgeven van het geld", aldus Adri Kemps, directeur van het CBF. "Het gaat erom dat de donateur bij het CBF kan informeren of hij met recht zijn vertrouwen schenkt aan een goed doel. We kunnen geen absolute garanties bieden dat er nooit iets fout gaat. Het blijft mensenwerk. De gever kan zijn hart laten spreken, maar we adviseren daarbij zijn verstand te blijven gebruiken. Het CBF wil de donateur helpen door instellingen te beoordelen op criteria zoals: onafhankelijk bestuur, rechtmatige bestedingen, kosten fondsenwerving en is er een transparante verslaggeving met een goedkeurende verklaring van een accountant." Als een organisatie aan strenge criteria voldoet kan men het CBF-Keur of het CBF-Certificaat voor kleine goede doelen verwerven.

Informatie hierover vindt u op www.cbf.nl



INZICHT



Thea Hilhorst

Hoogleraar humanitaire hulp en wederopbouw

EXPERT

Humanitaire hulp steeds professioneler

■ **Vraag:** Hoe goed is de humanitaire hulp na rampen?

■ **Antwoord:** “De hulpverlening wordt nog elke dag beter”, zegt Thea Hilhorst, hoogleraar humanitaire hulp en wederopbouw. “De hulp is zeer effectief in het redden van mensenlevens. Alleen bij de allergrootste rampen wordt de hulp soms te massaal. Too much, too late.”

“In de vorige eeuw stierven er nog miljoenen door hongersnood”, vertelt Hilhorst. “Dat is nu veel minder en dat heeft te maken met de noodhulp die wordt geboden. Het is bewezen dat die op grote schaal mensen reedt. Als er tegenwoordig een enorme ramp gebeurt, waar ook op de wereld, is er binnen 24 uur humanitaire hulp. Dat de hulp enorm

is verbeterd en professioneler geworden wordt weleens vergeten. Een goed voorbeeld is de voedselhulp in Afrika. Vroeger brachten we het voedsel vanuit Europa. Nu kopen we het voedsel in de regio, wat ook veel beter is voor de lokale economie.”

Gul en warmhartig

Niemand kan het nut van humanitaire hulp ontkennen, maar toch is er kritiek op hulporganisaties. Er is veel media aandacht voor het niet slagen van de hulp en het functioneren van de verschillende hulporganisaties. En terecht, vindt Hilhorst. “Je mag best kritisch zijn op de humanitaire hulp. Neem de voedselhulp. Als je het goed doet betekent het veel voor de mensen. Als je het verkeerd aanpakt heeft

het perverse effecten in een arm land. Bij megarampen is er ontzettend veel media aandacht. Er wordt heel veel geld gegeven en dan gaat het mis met de coördinatie en de aansturing van de hulp, omdat de organisaties elkaar in de weg lopen. Alleen wordt het beeld nu vooral bepaald door de grote rampen. De meeste crises zijn kleiner van aard en bereiken het nieuws niet. Juist daar doen hulporganisaties meestal goed werk. Gelukkig blijven Nederlanders heel gul en warmhartig. Ook in deze tijd.”

SANDER COLLEWIJN
redactie@mediaplanet.com

DE PRAKTIJK



Hongersnood in Hoorn van Afrika

Veel humanitaire hulp gaat dit jaar via giro 555 naar de Hoorn van Afrika. De extreme droogte na twee jaren zonder regen in de regenseizoenen zorgde deze zomer voor een levensbedreigende situatie voor 12 miljoen mensen Ethiopië, Kenia en Somaliland.

Door veiligheidsproblemen kan de humanitaire hulp niet alle regio's even goed bedienen. Ondanks de grote nood zijn er ook delen van het rampgebied waar de mensen niet zijn aangewezen op noodhulp. Structurele ontwikkelingsprojecten hebben daar voor gezorgd.

Politieke onrust

Lange tijd brak er ook geen hongersnood uit in dit moeilijke gebied. Dat het nu juist gebeurt heeft behalve

de droogte ook te maken met grote politieke onrust in de regio en overbevolking. Het zuiden van Somalië is door de overheersing van de radicaalislamitische Al Shabaab moeilijk bereikbaar. Maar in Ethiopië en Kenia kunnen hulporganisaties wel veel doen. Hilhorst: “Het is de ergste droogte sinds 60 jaar. Door een goede opvang van de humanitaire hulp is het aantal slachtoffers nog nihil als je de omvang van de droogte in ogenschouw neemt. Het gebied wordt met deze droogte wel steeds kwetsbaarder. Dat kunnen humanitaire organisaties en zelfs ontwikkelingshulp niet oplossen. Daar moeten internationale goede politieke oplossingen voor komen.”

SANDER COLLEWIJN
redactie@mediaplanet.com

JE MOET NOODHULP OVERBODIG WILLEN MAKEN

Ondanks de ergste droogte in de Hoorn van Afrika sinds 60 jaar, is het nauwelijks voor te stellen dat er in het noorden van Somalië (Puntland) ook dorpen zijn waar de mensen toch voldoende voedsel hebben om te overleven.

“Noodhulp is een noodzakelijk kwaad,” zegt Christel Bultman van CARE Nederland. “Wij maken ons sterk voor armoedebestrijding en de menselijke waardigheid en daar past noodhulp niet goed bij. Natuurlijk geven we waar nodig noodhulp, maar liever zoeken we naar structurele oplossingen voor de oorzaken van rampen die, zoals de droogte in de Hoorn van Afrika, noodhulp noodzakelijk maken. En dat blijkt mogelijk. Klimatologische omstandigheden kunnen we niet veranderen, maar we kunnen mensen wel leren hoe ze zich - ook met beperkte middelen - kunnen aanpassen.”

“In Puntland wonen veel nomaden die leven van wat hun veestapel oplevert. Ze trekken rond en weten waar de goede weidegronden te vinden zijn. Dat hebben ze van hun ouders geleerd en die weer van hun ouders. Je ziet dat in Afrika veel: mensen die in hun eigen voedselbehoefte proberen te voorzien door middel van traditionele landbouw en veeteelt. Dat ging lang goed, maar met de voortschuipende klimaatverandering en door het geweld in de regio wordt het steeds meer een doodlopende weg.”

Christel, onder meer verantwoordelijk voor de projecten in de Hoorn van Afrika, is duidelijk enthousiast over de aanpak van CARE. “We hebben

echt niet de illusie dat we iedereen kunnen helpen. Dat is niet nodig ook, want de mensen willen en kunnen heel erg veel zelf. Wat we met onze projecten willen bereiken, is mensen leren wát ze kunnen doen. Hoe bouw je met eenvoudige middelen een waterreservoir, zodat je in tijden van droogte water hebt voor het vee en de gewassen. Dat je in tijden van droogte overbegrazing op de nog resterende weidegronden moet voorkomen, door als overheid en burgers daarover afspraken te maken en die na te komen. En dat het beter is om wat meer bronnen van bestaan te hebben dan alleen veeteelt en landbouw. Daarom geven we vakopleidingen en hulp bij het opzetten van spaar- en leengroepen. Dat zijn groepen, vaak vrouwen, die gezamenlijk sparen en elkaar leningen verstrekken om bijvoorbeeld een handeltje te beginnen of de materialen te kopen die nodig zijn om met een ambacht wat geld te verdienen.”

Dat de benadering van CARE kans van slagen heeft, wordt steeds meer zichtbaar. Te midden van de dorre droogte zijn er kleine groene oases met vruchtbomen, geiten en kamelen hebben dankzij de watervoorraad te drinken en de eerste kapsters en computerdeskundigen hebben hun diploma behaald en kunnen met een kleine lening uit het spaarfonds hun bedrijfje beginnen.



HELP NOODHULP OVERBODIG MAKEN

0900 HELP ONS
0900 4357 667

code: 363#

€ 1,30 per oproep



www.carenederland.nl

NIEUWS

8000 huizen bouwen in Haïti

Architect Michiel Mollen hielp mee om Haïti op te bouwen na de verwoestende aardbeving. Hij vertrok januari 2010 en is onlangs teruggekeerd. Wat hij aanvankelijk in Haïti zag overtrof zijn slechtste verwachtingen, maar met hulp van de lokale bevolking wist hij tot nu toe 3500 nieuwe huizen neer te zetten bij de stad Leogane. Dat moeten er uiteindelijk 8000 in heel Haïti worden.

Mollen vertrok naar Haïti voor Cordaid Mensen in Nood, een hulporganisatie voor noodhulp en wederopbouw. De architect (36) was al eens drie maanden in het Indonesische Atjeh geweest na de Tsunami. Hij was dus wel wat gewend, maar toch schrok de ervaren Mollen van het uitzicht in het dorp Leogane waar hij was gestationeerd. 230 duizend mensen stierven door de aardbeving en 1,5 miljoen Haïtianen waren op slag dakloos. Het epicentrum bevond zich juist in Leogane. "Het was echt bizar", vertelt Mollen. "Het land liep al achterop in de ontwikkeling en toen kregen ze ook nog die aardbeving er overheen.

In Leogane stond nog maar één op de tien gebouwen overeind. Veel mensen woonden op straat of onder een golfplaten dak. Tsja, daar sta je dan. We hadden twee tentjes mee en een paar bergschoenen. We moesten honderd huizen per week gaan bouwen. Waar moet je dan beginnen?"

175 timmermannen

Relatief snel had Mollen steun van partnerorganisaties in Haïti. De eerste bouw pakketjes werden in Port-au-Prince, de hoofdstad, gefabriceerd. Vol verwachting klopte het hart van Mollen en de bewoners uit Leogane toen na enige vertraging de eerste vrachtwagen de bouw pakketjes bracht. In de tussentijd had Mollen en het hele team voor 175 Haïtiaanse timmermannen gezorgd. De Nederlander ontwierp de basis van de nieuwe huizen. Het team stak veel tijd in de aardbevingsbestendigheid van de muren en de vloeren. De benadering van de lokale bevolking werd de grootste uitdaging van het bouwproject en bepaalde het succes van de operatie. "Het was essentieel dat de mensen de hulp kregen die ze nodig hadden", aldus Mollen. "Daarom stonden we in een con-



MICHEL MOLLEN
Architect. Hielp mee Haïti op te bouwen na de aardbeving in 2009.

tinue dialoog met de bevolking. Als we voor een bepaald gezin een huis gingen bouwen kwamen andere mensen naar ons toe om te vragen we ook niet voor hen een huis bouwden. Je moet de bevolking op een gepaste manier aanspreken om ergens te komen. Uiteindelijk hebben we de problematiek en het bouwen van de huizen deels bij de bevolking zelf neergelegd. Daarvoor hebben we het dorp bij elkaar geroepen en mochten bewoners zich kandidaat stellen voor een comité. We zijn heel open geweest naar de Haïtianen en ik moet zeggen dat in dit soort

hulpmissies transparantie naar de lokale bevolking je allergrootste wapen is om iets te bereiken."

Trots

Een kwart van de 112 miljoen euro die na de aardbeving is gestort op giro 555 is naar Cordaid Mensen in Nood gegaan. Naast directe noodhulp en gezondheidszorg, ging negen miljoen naar huizenbouw in Leogane en werd het overige geld besteed aan de wederopbouw van hoofdstad Port au Prince. Hooguit vijftien procent mocht bestaan uit overhead (geld voor kosten eigen organisatie, red.). De rest is gebruikt voor onder andere hout, bouwmaterialen, dakplaten en het loon van de timmermannen.

Terugkijkend kan avonturier Mollen niets anders dan trots zijn op de geslaagde missie, waarmee zoveel Haïtianen zijn geholpen. Er waren meerdere moeilijke momenten. Zo kreeg hij nogal wat lichamelijke klachten in Haïti. "Persoonlijk is het best zwaar geweest. Het is daar niet altijd veilig en er is veel slechte voeding. Ik heb malaria gehad, ben vijftien kilo afgevallen en kreeg last van een vleesetende bacterie in mijn lichaam, waarna de dok-

toren me vertelden dat ze niet wisten of ik mijn voet kon houden. Daarnaast was er ook veel maatschappelijke onrust in Haïti. Het land lijdt genadeloos aan een brain drain, dat wil zeggen dat alle lokale mensen die iets kunnen zo snel mogelijk het land verlaten. Ook de overheid steunde ons niet. Wij moesten soms erg lang wachten op bouwmaterialen die door de douane moesten komen."

Rust

Mollen gaat even genieten van zijn welverdiende rust en is benieuwd waar het volgende avontuur hem brengt. "Het is moeilijk voor me om het nu helemaal los te laten. In twintig maanden zijn er bijna 3500 huizen gebouwd in Leogane. Met Port au Prince erbij worden er uiteindelijk bijna 8000 huizen gebouwd. Dan denk ik dat we die negen miljoen euro in Leogane toch goed hebben besteed. Een huis kostte iets meer dan 2500 euro."

SANDER COLLEWIJN
redactie@mediaplanet.com



Cordaid Mensen in Nood kijkt verder dan de ramp. U ook?

Kijk voor alle activiteiten op www.cordaidmenseninnood.nl



Gaston Starreveld reisde voor het programma "Kanjers van Goud" naar Haïti om daar een portret te maken van een architect van Cordaid Mensen in Nood voor het huizenbouwprogramma.

Wat heeft de meeste indruk op je gemaakt?

"Vanuit het vliegtuig gezien is Haïti zo'n prachtig eiland, maar als je eenmaal landt dan zie je de verwoestende impact die de aardbeving heeft gehad nog goed. Op een gegeven moment stond ik met een moeder die haar kinderen was verloren op een veldje van 35 meter waar na de ramp zo'n 3500 slachtoffers zijn begraven. Vlak na de ramp lukte het niet om iedereen te identificeren dus misschien lagen haar kinderen daar ook wel begraven. Dan sta je daar met zo'n vrouw een flink potje mee te janken."

Heb je ook nog wat lichtpuntjes gezien?

"Ik heb een kleine week meegelopen met Cordaid Mensen in Nood en de vreugde en de tinteling in de ogen van de mensen die een nieuw huis krijgen is werkelijk onbetaalbaar. Hollanders staan altijd vooraan in het verzinnen van compleet nieuwe dingen en deze huizen zijn daar een voorbeeld van. De combinatie van hout en licht beton maakt ze stevig en flexibel. Als er nog een aardbeving komt, zal die nooit opnieuw zo'n ravage aanrichten."

Je maakt mensen blij met prijzen van de Postcode Loterij en tegelijkertijd maak je ook dit soort reizen. Is dat geen gek contrast?

"Nee, deze bezoeken motiveren mij juist om meer loten te verkopen omdat de helft daarvan naar goede doelen gaat. Je mag je medemens niet loslaten vind ik, en deze projecten hebben tastbaar resultaat. Goede doelen zoals Cordaid Mensen in Nood drijven op individuen met enorme wilskracht en energie. Dat is enorm inspirerend."

Door Marianne Wilschut



African Parks:

een zakelijke aanpak van natuurbescherming

African Parks is de enige organisatie op het gebied van natuurbescherming die zich specifiek toelegt op het herstel en het management van nationale parken in Afrika, in samenwerking met overheden en de lokale bevolking. Onze aanpak combineert natuurbescherming van wereldklasse met zakelijke deskundigheid. Het streven is gericht op het bereiken van financiële duurzaamheid voor de parken, hoofdzakelijk door het op gang brengen van toerisme.

Wij herstellen de natuur in het park, we zorgen voor economische ontwikkeling van de lokale bevolking door het bieden

van werkgelegenheid en we beschermen de wilde dieren en brengen ze terug in het park. Tevens werken we hard aan armoedebestrijding rond de parken door het op gang brengen van bedrijvigheid en door middel van educatie en sociale projecten.

Wanneer een nationaal park ecologisch-, sociaal- en financieel duurzaam geworden is wordt het beheer ervan teruggegeven aan het land.

Momenteel beheren we 7 parken in 6 verschillende landen. We streven ernaar om dat aantal te verdubbelen in de komende acht jaar.

Wilt u ons hierbij helpen? Mail dan naar: danibc@african-parks.org of bel met: 0343-565013 of bezoek onze website: www.african-parks.org



RESTAURATIE

Mogelijk gemaakt door het Irma Theodora Fonds



EDUCATIE

Mede mogelijk gemaakt door het Suman Fonds



ONDERZOEK

Mede mogelijk gemaakt door het A.E. van Kampen Fonds



AANKOPEN

Mede dankzij het Paul Huf Fonds

Deze projecten zijn mogelijk gemaakt door particuliere schenkers die een eigen fonds hebben opgericht.

Steun het Rijksmuseum. Uw hulp is onmisbaar!

Neem contact met ons op:

Rijksmuseum / Development
Jorien Huisman
020 674 7133
www.rijksmuseum.nl/steun



Tropenmuseum

Omdat kunst en cultuur belangrijk is. Voor nu en later.

Met duizenden voorwerpen en vele tijdelijke en vaste tentoonstellingen bevordert het Tropenmuseum de kennis van en wisselwerking tussen culturen. Het museum biedt jong en oud een boeiende, onvergetelijke reis langs volkenkundige objecten en hedendaagse kunst uit de hele wereld.

Met uw gift, legaat of erfstelling zorgt u ervoor dat ook komende generaties kunnen blijven genieten van alles wat het Tropenmuseum te bieden heeft.

Zie voor meer informatie www.tropenmuseum.nl/collectiefonds of neem contact op met collectiefonds van het Tropenmuseum via 020 568 8422 of collectiefonds@tropenmuseum.nl.



Koninklijk Instituut voor de Tropen

Amsterdam



Van Gogh Museum

Amsterdam

"Doch... helaas dan komt de zorg en ik moet 't zij spreken 't zij schrijven over geld."

Vincent van Gogh aan Theo, Den Haag 1882

Het Van Gogh Museum is met ruim anderhalf miljoen bezoekers per jaar het best bezochte museum in Nederland. Met onder meer onderzoek, activiteiten voor kinderen, lezingen, publicaties en tentoonstellingen houden wij de verhalen over het leven en werk van Van Gogh en zijn tijdgenoten levend. We betrekken ook andere kunstvormen bij dit verhaal, zoals fotografie, theater, muziek, film en dans. Dat trekt niet alleen veel extra publiek, maar wordt ook ondersteund. Zo maakte het VSBfonds de dansvoorstelling 'Nomade' van Dansgroep Amsterdam tijdens Picasso in Parijs, 1900-1905 mogelijk. En konden we dankzij Canon de fotografie-prijsvraag rondom Snapshot realiseren. U als bedrijf of particulier kunt ook helpen om onderzoek, restauraties, activiteiten voor kinderen of aankopen mede mogelijk te maken.

Voor meer informatie mail me op:

Fondsenwerving@vangoghmuseum.nl of bel: 020 5705284

Jacqueline Rutten, hoofd Fondsenwerving en Evenementen



INZICHT



TIP
3
ZOEK EEN GOED DOEL WAARBIJ JE JE BETROKKEN VOELT



HANNEKE LENKENS
Directeur van het Instituut
Fondsenwerving
FOTO: SARAHJANEFOTOGRAFIE

EXPERT

Moderne 'goede doelen'

Crisis of niet, goede doelen in Nederland lijden er niet onder. Althans, niet wat betreft donaties van particulieren. De afgelopen tien jaar stegen de opbrengsten van eigen fondsenwerving ieder jaar met een paar procent, volgens onderzoek van het Centraal Bureau Fondsenwerving. Niet alleen de bekende, grote goede doelen als Unicef, WNF of de Kankerbestrijding profiteren daarvan. Een nieuwe generatie van vaak kleinere, maar vooral andersoortige goeden doelen dient zich aan, zegt Hanneke Lenkens, directeur van het Instituut Fondsenwerving.

Ziekenhuizen, scholen, musea: die nieuwe generatie bestaat uit organisaties waarvoor fondsenwerving niet de primaire bezigheid is, maar die zich genoodzaakt zien daartoe over te gaan. "Bezuinigingen dwingen organisaties die altijd afhankelijk zijn geweest van overheidssteun om na te denken over hun bedrijfsvoering", verklaart Lenkens. "Wat zijn onze geldstromen, kunnen we wellicht het publiek betrekken? In de luwte bestond deze generatie altijd al wel, maar de omvang neemt toe, en het feit dat zij zich profileren ook. Dat gebeurt inmiddels op grote schaal."

Ook de donateur lijkt klaar te zijn voor het steunen van deze moderne 'goede doelen'. De maatschappelijke discussie over de efficiency van de 'grote' doelen zou daar iets mee van doen kunnen hebben, maar Lenkens gelooft daar niet in: "Ik denk niet dat

het daaraan ligt. Ik zie het veel meer als uiting van de tijdgeest, die past in een trend. Het heeft te maken met een terugkeer naar je roots; je wilt iets steunen dat dichtbij je hart ligt. Delfts blauw is ook weer in, en iedereen gaat naar het openluchtmuseum. Het gaat vaak ook om doelen die letterlijk dichtbij zijn: de school van

'Duidelijk is dat een donateur graag betrokken wil zijn bij zijn doel. Dit zal alleen maar toenemen'

je kinderen, de universiteit waar je gestudeerd hebt, het verzorgingshuis van oma."

Gemeenschap

Voor de nieuwbakken fondsenwerfers is het overigens wel wennen, hun nieuwe rol. "Een ziekenhuis zorgt voor zieken, maar gaat nu ook donateurs werven. De eerste reactie is toch vaak: moet ik nu om geld gaan vragen, en: hoe doe je dat? Het is belangrijk je dan te realiseren dat het gaat om het bereiken van je doelen, en dat dat kan in samenwerking met de gemeenschap."

Ze geeft een voorbeeld: "Vaak worden donaties voor extra activiteiten gebruikt. Denk aan een ziekenhuis, dat opmerkt dat er veel allochtonen in de periferie wonen. Om donaties te werven voor de inrichting van een

gebedsruimte zoekt het vervolgens contact met een regionale moslimorganisatie. Die mindset moet je dus scherp krijgen. We zien ook dat deze instellingen daarin sterk in ontwikkeling zijn."

Essentieel

Hoewel op dit moment de rol van bedrijven in fondsenwerving onder druk staat vanwege de financiële malaise, blijft de groeiende maatschappelijke betrokkenheid van deze potentiële geldschietters belangrijk. Ook voor de nieuwe generatie fondsenwerfers spelen bedrijven een "essentiële rol", aldus Lenkens.

"Stel: een school wil een nieuw speeltoestel voor op het plein. Daarvoor vragen ze het liefst een bijdrage van het lokale bedrijfsleven, in de nabije omgeving dus. Tegelijkertijd willen ook lokaal of regionaal opererende bedrijven graag in de directe omgeving zichtbaar zijn. Dat is dus een verschil met bijvoorbeeld Het Rode Kruis. Dat is een landelijk doel dat ook eerder nationale bedrijven zal proberen te betrekken." Met andere woorden: de omvang van het doel -in dit voorbeeld een speeltoestel- is gerelateerd aan de grootte van de donateur. "Duidelijk is dat de donateur betrokken wil zijn bij zijn doel, mee wil bouwen, letterlijk zelfs, en daarom ben ik ervan overtuigd dat dit alleen maar zal toenemen."

MARIE-LOUISE SCHONEWILLE
redactie@mediaplanet.com



DE PRAKTIJK



Wie geeft vaker? Inwoners

Van grote steden doen minder vaak giften

➔ **Giften worden vaker gedaan** door vrouwen en door mensen ouder dan 60 jaar. Respondenten met een katholieke, protestante of overige religieuze voorkeur en respondenten die vaker naar de kerk gaan geven ook vaker. Inwoners van grote steden doen minder vaak giften. Van de sociaaleconomische kenmerken zijn opleiding, inkomen en huisbezit relevant. Middelbaar en hoger opgeleiden doen vaker giften dan lager opgeleiden, huishoudens met een inkomen in het tweede tot en met het vijfde kwintiel doen vaker giften dan de 20% minst verdienende huishoudens en respondenten die in een eigen huis wonen doen vaker giften dan respondenten die in een huurhuis wonen. Ten slotte zien we verbanden met kenmerken

die specifiek op het terrein van filantropie liggen. Giften worden vaker gedaan door huishoudens die vaker gevraagd worden om giften aan goededoelenorganisaties. Ook blijkt dat respondenten die een sterkere sociale druk ervaren om te geven vaker met hun huishouden geven aan goededoelenorganisaties. Hetzelfde geldt voor respondenten die het belangrijker vinden om andere mensen te helpen (dat zijn respondenten met sterkere altruïstische waarden), een sterker gevoel van verantwoordelijkheid voor de samenleving (zoals gemeten door de filantropieschaal), en voor respondenten met meer vertrouwen in goededoelenorganisaties.

60 plussers

En vrouwen doen vaker giften

BRON: VU-ONDERZOEK "GEVEN IN NEDERLAND 2011"



1

“Ik zoek naar regelmatige inkomsten met het potentieel van aandelen. Waar vind ik dit?”

DWS TOP DIVIDENDE *****

Bouw met dividend een buffer in uw portefeuille.

In de huidige markten bieden een stabiele cashflow en een consistent dividend een hogere mate van vertrouwen. Dividenden zorgen in volatiele markten voor een buffer in uw portefeuille. DWS Top Dividende richt zich op bedrijven met hoger dan gemiddelde dividenduitkeringen. Hiernaast analyseert het fondsmanagement ook actief de dividendcover en dividendgroei. Dit biedt een goede focus op dividend via een multi-factor aanpak.

DWS Top Dividende is een wereldwijd belegend hoog dividendfonds, hiermee bouwt u een buffer in uw portefeuille.

» Voor meer informatie over dividend en DWS, ga naar www.DWS.nl

1ST CHOICE FOR YOUR MONEY.



* De auteursrechten van de Morningstar Rating berusten bij Morningstar.

In Nederland worden de producten van DWS Investments u aangeboden door Deutsche Bank AG Amsterdam Branch. DWS Investments maakt deel uit van de Deutsche Bank Group. Deutsche Bank AG Amsterdam Branch en de bovenstaande beleggingsfondsen zijn geregistreerd bij de AFM (Autoriteit Financiële Markten) te Amsterdam. Loop geen onnodig risico. Lees het vereenvoudigd prospectus. Deze is te vinden op dws.nl. De waarde is afhankelijk van ontwikkelingen op de financiële markten en kan als gevolg van het beleggingsbeleid sterk fluctueren.