



Daan Meurer van ABN Amro MeesPierson

Filantropie als kans voor de sportwereld

Door: Redactie WvF

25-09-2025

(Social) impact Analyse

Sportcompetities zijn in volle gang. Boven de sportvelden hangen dreigende wolken. Volgens sportkoepel NOC*NSF verkeert de helft van de Nederlandse sportverenigingen in zwaar weer wegens stijgende kosten, teruglopende ledenaantallen en sponsors die afhaken. Daan Meurer, filantropiespecialist bij ABN Amro MeesPierson, komt in dit betoog met alternatieve vormen van steun. Sportliefhebbers en beleidsmakers opgelet.

Menig bestuur van de sportvereniging is bezig met het behoud van de huidige sponsors én het benaderen van nieuwe sponsors. Voor veel clubs is dat een kwestie van overleven: zonder voldoende sponsoring komen zij in financiële problemen en dreigt het voortbestaan in gevaar te komen. Sponsoring staat steeds meer onder druk, vooral door economische factoren, veranderende wensen van sponsors en grote concurrentie. Bedrijven worden kritischer op hun bestedingen en verwachten meer directe, meetbare resultaten. Sportverenigingen hebben vaak moeite om aan die verwachtingen te voldoen.

De economische situatie speelt hierbij een grote rol. Tijdens een recessie hebben bedrijven minder budget beschikbaar voor sponsoring. Daarnaast zijn de behoeften van sponsors veranderd: zij willen meer dan alleen naamsvermelding op een bord langs het veld, en zoeken naar mogelijkheden voor online en offline interactie, betrokkenheid bij de doelgroep en concrete meetbare opbrengsten. Daarbovenop is de concurrentie om sponsorbudgetten enorm. Niet alleen sportverenigingen vissen in dezelfde vijver, ook culturele instellingen en maatschappelijke organisaties dingen mee om dezelfde euro, die maar één keer uitgegeven kan worden.



Tegelijkertijd kampen sportverenigingen zelf met hogere kosten, teruglopende ledenaantallen en een tekort aan vrijwilligers. De afgelopen jaren zijn uitgaven voor onder meer trainers, coaches, energie en onderhoud van accommodaties flink gestegen. Aan de inkomstenkant zien clubs hun contributies en baromzetten dalen. Dit komt onder andere doordat jongeren, met name jongens tussen de 13 en 18 jaar, vaker overstappen naar commerciële sportclubs zoals fitnesscentra of padelbanen.

Tjarko Denekamp, expert Vermogensplanning bij ABN Amro MeesPierson:

‘Het is minder bekend dat het periodiek schenken (en nalaten) aan sportverenigingen fiscaal voordelig kan zijn en het veel overeenkomsten heeft als met het schenken aan een goed doel met ANBI-status.’

Ook het tekort aan vrijwilligers weegt zwaar. Omdat veel taken op de schouders van een steeds kleinere groep bestuursleden en commissieleden terechtkomen, neemt de druk toe en haken ook zij sneller af. Naast inkomsten vanuit het bedrijfsleven, barinkomsten of uit contributies is er nog een inkomstenbron die kansen biedt voor sportverenigingen, namelijk donaties en nalatenschappen.

Sportverenigingen zijn volgens De Belastingdienst een Sociaal Belang Behartigende Instelling, ook wel SBBI genoemd, omdat zij maatschappelijke waarde heeft en bijdraagt aan de individuele ontplooiing van haar leden, de samenhang van de samenleving en bijdraagt aan een gezonde samenleving. Sportverenigingen hoeven niks extra's te doen om deze status te verkrijgen; zij zijn het gewoonweg.

Voor een overzicht welke organisaties voldoen aan de SBBI status van De Belastingdienst, [klik hier](#). Als sportverenigingen meer dan 25 leden hebben, worden zij door de wet beoordeeld als kwalificerende vereniging en worden zij niet belast voor de vennootschapsbelasting. Kwalificerende verenigingen hebben in 2025 voor de schenk- en erfbelasting een vrijstelling van € 2.690. Daarboven gelden tarieven van 30% en 40%.

Peter Jansen, ANBI-specialist Zeer Vermogende Personen, Belastingdienst:

'Er bestaat veel onwetendheid over fiscale regelingen met betrekking tot de ANBI wetgeving. Ook hier dus. Deze regeling bestaat al lang, dus het is niet nieuw. Het verbaast mij ook niet dat zowel sportverenigingen als filantropen niet op de hoogte zijn van deze regeling. Ik wil wel benadrukken dat deze regeling enkel geldt bij periodieke schenkingen en niet bij eenmalige schenkingen en dat er géén tegenprestatie tegenover een gift mag staan. Alle geldende voorwaarden voor deze schenkingsregeling lees je [hier](#).'

Suggesties

Drie tips voor sportverenigingen in Nederland om aan de slag te gaan met deze nieuwe potentiële bron van inkomsten:

Ten eerste: zoek iemand binnen de vereniging die affiniteit heeft met filantropie, met sterke communicatieve vaardigheden, een natuurlijke gunfactor en die de club van binnen en buiten kent.

Ten tweede: vorm een geefnetwerk: Ontwikkel een donatiestrategie voor de sportvereniging en ga in gesprek met de leden die de club een warm hart toedragen. Zoek gedeelde waarden tussen de potentiële gevers en breng ze bij elkaar. Tip: volg het voorbeeld van een geefcirkel (zie hieronder: hoe werkt een geefcirkel); gezamenlijk bepalen de donateurs waar hun gezamenlijke bijdrage aan wordt besteed binnen de vereniging. Dat zorgt voor onderlinge verbinding, maar ook voor extra verbinding tussen de donateurs en de vereniging. Jaarlijks komen de donateurs samen om de projectrapportage /evaluatie te ontvangen en te bespreken.

Belangrijk om te weten: Eenmalige schenkingen aan sportverenigingen (SBBi en meer dan 25 leden) zijn niet fiscaal voordelig, terwijl periodieke schenkingen (vastgelegd voor 5 jaar via een schenkingsovereenkomst) aan dergelijke verenigingen wél aftrekbaar zijn voor de inkomstenbelasting. Het fiscale voordeel dat de schenker geniet, is exact hetzelfde als een schenking aan een ANBI.

Ten derde: de sportvereniging als erfgenaam/legataris: breng oud-leden/alumni op de hoogte dat zij ook de sportvereniging kunnen opnemen in hun testament. We bevinden ons momenteel in de "gouden eeuw van nalatenschappen," waarbij de komende 15 jaar een geschat vermogen van 65 miljard euro wordt overgedragen van de babyboomgeneratie naar de volgende generatie, een unieke kans! Door sportverenigingen als erfgenaam / legataris in hun testament op te nemen, kunnen schenkers bijdragen aan de vitaliteit en toegankelijkheid van sport voor toekomstige generaties, wat niet alleen de verenigingen versterkt maar ook een blijvende impact op de gemeenschap heeft.

Marco Moers, sponsormanager bij ABN Amro:

‘Wij zien dat veel van de leden erg betrokken zijn bij hun club. Het is een mooie kans om samen met hen de band tussen lid en club verder te verdiepen, de mogelijkheden bespreekbaar te maken en af te tasten. Het begint met kennisdelen.’

Als sportverenigingen zich naast inkomsten uit contributie, sponsoring en barinkomsten ook gaan richten op donaties en nalatenschappen creëert zij een minder grote afhankelijkheid van één specifieke inkomstenbron. Daarnaast levert een geefcirkel een waardevol netwerk op aan trouwe betrokken leden en oud-leden en bouw je verder aan langdurige relaties.

Een cliënt (78) van ABN Amro MeesPierson:

‘Ik ben enorme sportliefhebber en geniet (vroeger als speler) nu als toeschouwer van tophockey, maar ook van het plezier van de jeugd op zaterdag, zowel op als rond de velden. De hockeyclub voelt als een dorp binnen een dorp. Iedereen kijkt naar elkaar om. De club heeft een zware tijd achter de rug, mede door de energiecrisis en Coronatijd. Ik was me niet bewust dat deze schenking en nalaten regelingen bestaan. Ik ga me hier absoluut in verdiepen.’

Uit een rondvraag in het sportnetwerk van ABN AMRO MeesPierson blijkt dat de mogelijkheid van schenken en nalaten aan sportverenigingen niet bekend is. De eerste reacties na een seminar (voor besturen van hockeyclubs) op de European Hockey League leverde interessante inzichten op. Clubs reageerden heel enthousiast over deze kansen met filantropie als extra inkomstenkanaal, maar bestuurders gaven ook aan dat zij (nog) geen fondsenwervende kennis in huis hebben. En dat zij zich afvragen hoe je gesprekken moet aangaan met oud- en ereleden over de mogelijkheid om de club op te nemen in hun testament.

Geefcirkel

(voorbeeld: [Give A Damn – Give A Damn](#))

Een geefcirkel is een netwerk van betrokken gevers (donateurs) dat een aantal keer per jaar bij elkaar komt om te beslissen over ondersteuning van projecten, om de resultaten van de gesteunde projecten te bespreken, om elkaar te ontmoeten, plezier te hebben en successen te vieren.

De sportvereniging ontvangt donaties via periodieke schenkingen van gevers / donateurs.. Elke gever van de geefkring doneert jaarlijks 250 tot 1.000 euro of meer. In de eerste maand van het jaar maken de gevers/donateurs hun jaarlijkse donatie over op de bankrekening van de sportvereniging. De sportvereniging zorgt dat de inkomsten apart worden geadministreerd om maximale transparantie te bieden.

Voor meer informatie: Daan Meurer (Filantropie Advies) – daan.meurer@nl.abnamro.com

Geraadpleegde bronnen:

[Contributie- en toegangsprijzmonitor door de jaren heen: de belangrijkste conclusies – Allesoversport.nl](#)

[Veel penningmeesters bezorgd over financiële weerbaarheid sportclub](#)

[Bestuurders sportclubs haken af: financiële risico's te groot](#)

[Sportlink en AFAS bundelen kracht en kennis om sportclubs financieel fit te maken - AFAS Software](#)

[Sportdeelname Nederland stabiliseert, zorgen om jongeren blijven - NOCNSF](#)

[Schenken aan goede doelen in 2025 - Financial Focus](#)