

海外精英

富人们愿意捐赠更多资金,却为什么没捐?

当《福布斯》杂志公布今年美国富豪400人榜单时,大多数的社会讨论都集中在这个小群体令人咋舌的财富上。考虑到如今上榜的最低财富门槛为38亿美元,有500名亿万富翁因为“太穷”而无缘榜单,这样的讨论也就不难理解了。

然而,吸引我的一点,则是《福布斯》给每位上榜富豪的慈善评分,以及评分所揭示的超级富豪群体的慷慨趋势。

从宏观层面来看,情况并不乐观。福布斯富豪400人榜单中,只有35人获得了最高的慈善评分——4分或5分,这意味着他们分别将超过10%或20%的净资产用于慈善事业(向自身基金会或捐赠者建议基金的捐赠不计入捐赠额)。这一比例不到十分之一,因此我将这部分人称为“异类”。

作为 Phila Engaged Giving(译者注:总部位于西雅图的一家为高净值人群服务的慈善咨询公司)的慈善顾问,我非常希望看到更多最富有的人士获得最高的慈善评分并投资于非营利组织的关键工作。我知道许多超高净值个人和家庭都乐意做出更多捐赠。那么,为什么他们没有开出更大的支票呢?因为正如我观察到的,也正如全美家族慈善中心这样的机构所记录的,时间、决策和行为等方面的诸多障碍阻碍了他们增加捐赠。这些障碍包括:

◎ 缺乏时间投身慈善事业。

◎ 面对众多需要支持的需求、领域和机构,不堪重负,并担心做出错误的选择。

◎ 倾向于推迟重大议题,如

“

只有极少数超级富豪的捐赠额度保持在最高水平,他们是怎么做的?其他捐赠者应如何借鉴?

捐赠者晚年需要留下多少财富以及留给子女多少财富。

◎ 当配偶或子女在慈善领域、时间跨度以及应该支持哪些机构等方面存在分歧时,再加上决策角色不明确和风险承受能力不同,家族内部会产生摩擦。

当存在一项或多项以上障碍时,捐赠便会停滞不前;当政府削减拨款导致众多慈善机构的生存岌岌可危之际,这种犹豫不决可能会造成严重后果。

幸运的是,这个问题有一个简单的答案:富裕的捐赠者需要效仿福布斯富豪400人榜单中的“异类”。相应地,正在考虑如何触达这一群体的非营利组织应该思考这些障碍是如何阻碍捐赠的,以及它们可以采取哪些措施来帮助消除这些障碍。

榜样行为

根据我的经验,那些持续进行高额度捐赠的捐赠者,通常有以下的行为表现:

明确捐赠目的。这意味着他们会以书面形式阐述捐赠原因、



慈善家琳恩·舒斯特曼(左)和亚马逊创始人之一麦肯齐·斯科特,她们都是今年福布斯富豪400人榜单的上榜者

希望看到的改变以及他们眼中的成功标准。他们的目标也十分具体,明确其想要服务的社群、希望达成的成果以及期望看到进展的时间。

聘请专业人士。“异类”慈善家们将慈善事业视为一项团队工作。他们会聘请员工和/或顾问来帮助他们制定计划以实现目标,包括建立捐赠组合,以及识别符合其使命的潜在受赠方。

明确各自角色。这意味着要建立一个简明的治理结构,明确谁负责决策、合适决策以及如何决策。他们会详细说明会议频率,以及每位家族成员或员工可自行批准的金额上限。

捐赠力度更大。随着财富的增长,他们会增加捐赠金额,并做出多年期承诺。当他们对某个议

题尚属新手时,并不会等待成为专家才行动。相反,他们会加入一个协作流程,或者通过已熟悉该议题的中间资助机构开展捐赠,以便在学习的过程中资金也能够顺畅流动。

重审自身目标。他们至少每年都会召集家族成员和顾问,讨论哪些方面行之有效,并将所学到的经验融入到捐赠策略的调整中。他们审视年度收益、未来财富预测以及即将到来的资金注入(如来自公司出售或首次公开募股),以此为依据制定预算,确保捐赠与财富增长保持同步。

进行自我约束。“异类”慈善家通常会公开分享自己的目标,并依靠值得信赖的同行和顾问作为监督伙伴。他们可能会在给家族成员的信件中阐明自己的意

图,加入慈善同行小组,或者通过“捐赠誓言”“世代誓言”和“女性推动大众”等倡议,承诺设定一个大胆的捐赠目标。

在我对2025年福布斯富豪400人榜单的分析中,“异类”中的一个特点格外引人注目:“捐赠誓言”(Giving Pledge)的签署者成为最高额度水平捐赠者的概率是未签署者的四倍。(译者注:“捐赠誓言”是比尔·盖茨和沃伦·巴菲特于2010年发起的项目,该项目鼓励极其富有的人将大部分财富捐给慈善事业,截至目前,全球已有来自30个国家的超250名捐赠者加入了该项目。)虽然这不能证明因果关系,但确实表明,公开表明捐赠意愿往往与捐赠额度的增加密切相关。

今年,在最高额度水平的11位富豪中,有9位是“捐赠誓言”的签署者:伊迪丝·布罗德(Edythe Broad)、沃伦·巴菲特(Warren Buffett)、梅琳达·弗伦奇·盖茨(Melinda French Gates)、比尔·盖茨(Bill Gates)、里德·哈斯廷斯(Reed Hastings)和帕蒂·奎林(Patty Quillin)、达斯汀·莫斯科维茨(Dustin Moskovitz)和卡里·图纳(Cari Tuna)、林恩·舒斯特曼(Lynn Schusterman)、麦肯齐·斯科特(MacKenzie Scott)以及玛丽莲·西蒙斯(Marilyn Simons)。未签署“捐赠誓言”的则是阿莫斯·霍斯特特二世(Amos Hostetter Jr.)。

此前,签署者约翰·阿诺德和劳拉·阿诺德夫妇(John & Laura Arnold)曾位列捐赠额最高的行列,但在捐赠约20亿美元后,他

们便跌出了福布斯富豪400人榜单。在次高一级别的富豪中,24人里有13人签署了“捐赠誓言”,其中包括迈克尔·布隆伯格(Michael Bloomberg)、乔治·凯泽(George Kaiser)、迈克尔·莫里茨和哈丽特·海曼夫妇(Michael Moritz & Harriet Heyman),以及约翰·A·索布拉托和苏珊·索布拉托夫妇(John A. & Susan Sobrato)。

顾问的角色

提高捐赠金额的一个潜在挑战在于财富咨询体系本身。财富、税务和法律顾问可能预设客户的首要目标是保值增值。由于他们的报酬通常与客户资产规模挂钩,财富顾问面临着固有的利益冲突,因此可能缺乏动力去主动探讨那些会减少客户财富的议题。

富有的捐赠者需要向其顾问明确阐述慈善目标,并据此调整激励机制。许多计划指出大部分财富的人士会从单纯按资产管理费付费的模式转向固定年费或两者结合的模式。这样,顾问们既可以支持捐赠计划,又不会因此减薪。

福布斯富豪400人榜单提醒我们,财富积累的速度是如此之快,捐出其大部分财富的富豪仍然十分罕见。如果更多捐赠者能效仿这些“异类”慈善家,设计出能够消除常见捐赠障碍的方式,那么,急需的资金就能更快地被用于解决紧迫的社会需求。

(转自慈善纪事网站,作者索菲娅·米凯拉基斯,高文兴翻译)



低碳生活 绿色出行



公益广告

扫码
了解详情

