

# Nalaten aan goede doelen; hoeveel, waaraan, door wie en waarom?

## Samenvatting

Notarissen en estate-planners hebben een rol bij de totstandkoming en de afwikkeling van testamenten voor maatschappelijke doelen. De waarde van de in 2015 door algemeen nut beogende instellingen (ANBI's) ontvangen nalatenschappen bedroeg 289 miljoen euro; een lage schatting vanwege de onvolledigheid van informatiebronnen.<sup>1</sup> KWF Kankerbestrijding ontving het meest, te weten 44 miljoen euro.

Sinds een aantal jaren wordt het publiek actief benaderd om over de opname van een goed doel in het testament na te denken. Op de radio wordt door goede doelen organisaties regelmatig gewezen op het nalaten aan een goed doel.<sup>2</sup> De grotere organisaties hebben hier aparte werkvingsafdelingen voor ingericht. Hoeveel mensen besluiten dit te doen en neemt het aantal toe of af? Onderzoek naar de aard en omvang van deze makingen is niet volledig en ook onderzoek naar de achtergronden ervan is schaars. Om deze reden is in de laatste versie van het tweejaarlijkse VU-onderzoek 'Geven in Nederland' speciaal aandacht besteed aan nalatenschappen die ten goede komen aan goede doelen.

Dit artikel biedt allereerst een kort inzicht in de beschikbare informatie. Vervolgens wordt verslag gedaan van de resultaten van onderzoek naar achtergronden van nalaten. De kern van dit artikel is de presentatie van een hypothetisch model en een eerste test daarvan. Met dit model trachten wij een voorlopig antwoord te geven op de vraag 'Waarom laten mensen na aan een goed doel en welke factoren spelen daarbij een rol?'

## Inleiding

Goede doelen mogen zich verheugen in een groeiende populariteit. Dagelijks zijn er inzamelingsacties of sportevenementen met een maatschappelijk doel, zoals de ALS-acties, de 'Ride for the Roses' of de beklimming van de Alpe d'Hues.<sup>3</sup> Heel rijken maken zich wereldwijd bekend met de 'giving-pledge'.

Welke factoren kunnen deze aandacht voor goede doelen verklaren? Een eerste factor is van economische aard, Nederland is rijk. Een tweede factor is demografisch. Nederland vergrijsst en leeftijd blijkt bepalend voor het geefgedrag van mensen.<sup>4</sup> Een derde factor is sociaal-cultureel: mensen willen zelf bepalen en verantwoordelijkheid nemen, ook jegens maatschappelijke doelen



Prof. dr. Th.N.M. Schuyt\*



Mw. mr. E.E. Mariani\*\*



Mw. S. Felix (MSc)\*\*\*

('Do it Yourself'). Een vierde factor is politiek: de overheid betaalt niet meer alles en veel instellingen (musea, theater, ziekenhuizen, universiteiten) benaderen particulieren om financieel bij te dragen.<sup>5</sup> Dit geven gebeurt in de regel met de warme of dode hand, maar ook het geven met de koude hand zit in de lift. In 2002 werd al

\* Hoogleraar Filantropie, Faculteit Sociale Wetenschappen Vrije Universiteit Amsterdam; Bijzonder hoogleraar Filantropie en Sociale Innovatie aan de School of Business and Economics van de Universiteit Maastricht.

\*\* Onderzoeker Centrum voor Filantropische Studies, Faculteit Sociale Wetenschappen Vrije Universiteit Amsterdam.

\*\*\* Junior onderzoeker Centrum voor Filantropische Studies, Faculteit Sociale Wetenschappen Vrije Universiteit Amsterdam.

1. *Geven in Nederland 2017*; p. 117 Amsterdam: Lenthe Uitgevers.
2. Zie [www.toegift.nl](http://www.toegift.nl), een campagne waarin meerdere goede doelen publieksinformatie aanbieden over de mogelijkheden die er zijn om een goed doel in het testament op te nemen.
3. Zie voor achtergrond over de genoemde voorbeelden [www.als.nl](http://www.als.nl) en [www.kwf.nl](http://www.kwf.nl).
4. *Geven in Nederland 2015*, p. 19; Midlarsky, E. en E. Kahana, 1994, *Altruism in Later Life*. Londen: Sage Publications.
5. A. Steenbekkers en A. van den Broek, *Natuur en cultuur, een vergelijkende verkenning van betrokkenheid en beleid*, Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau p. 20.

een nieuwe ‘Gouden Eeuw’ voor goede doelen voorspeld.<sup>6</sup> Economen van het *Social Welfare Research Institute* in Boston hebben geprobeerd een schatting te maken van de hoeveelheid vermogen die gedurende de komende vijftig jaar in de VS aan volgende generaties zal worden doorgegeven. Zij spreken van de ‘Gouden Eeuw van de Filantropie’.<sup>7</sup> Voor Nederland heeft Bekkers op basis van data van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) een schatting gemaakt van deze intergenerationele vermogensoverdracht. Zijn cijfers wijzen in dezelfde richting.<sup>8</sup>

#### Excurs: pleidooi voor geronto-filantropie?

Door vergrijzing is het vraagstuk van de ouderen in Nederland een beleidsmatig, politiek, en maatschappelijk thema geworden. De verwachte toename van de behoefte aan zorg voor de oudere mens heeft hier mede aan bijgedragen. Met als gevolg dat in wetenschappen die zich met veroudering bezighouden de aandacht voor de afname van gezondheid overheerst. Veel gerontologisch onderzoek is medisch van aard; zie de studies naar Alzheimer, dementie en andere psychische en/of lichamelijke problemen. Geriatrie is een specialisatie geworden, evenals de geronto-psychiatrie. Ook binnen een sub-discipline van de gerontologie, de sociale gerontologie, dat de sociale en maatschappelijke aspecten van het ouder worden bestudeert, lijkt de aandacht rond ziekte en achteruitgang dominant; zie de studies naar eenzaamheid en informele netwerkzorg. Maar zijn het niet ook – en vooral – de ouderen die de ‘Gouden eeuw van de filantropie’ vormgeven en gaan vormgeven? Juist ouderen geven aanzienlijke sommen geld aan maatschappelijke doelen en deze financiële overdrachten nemen snel in betekenis toe. Ook besteden ouderen veel tijd aan maatschappelijke doelen. Het beeld van ouderen is in deze zin aan herziening toe, waarbij het accent verschuift van aftakeling en kosten naar de bijdrage die zij leveren het begrip geronto-filantropie brengt de positieve kant van ouder worden naar voren.<sup>9</sup>

Echter, over de achtergrondkenmerken van personen die nalaten aan goede doelen is in Nederland weinig bekend. Het wetenschappelijke onderzoek is vrijwel uitsluitend afkomstig uit de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Australië. Op basis van gegevens uit 1992 maakten Chang, Okunade en Kumar een profiel van potentiële erflaters in de VS.<sup>10</sup> Pamala Wiepking voerde in samenwerking met onderzoekers van de Queensland University of Technology in Brisbane vergelijkbaar onderzoek uit in Australië.<sup>11</sup> Het enige onderzoek in Nederland is uitgevoerd in opdracht van KWF Kankerbestrijding.<sup>12</sup> Daarom is in het ‘Geven in Nederland 2017’ onderzoek extra aandacht aan nalatenschappen ge-

wijd, waarvan hierna verslag wordt gedaan. Maar voordat wij hiertoe overgaan, wordt eerst gerapporteerd over de omvang van nalatenschappen en de doelen die begunstigd worden.

#### Omvang en doelen

De beschikbare gegevensbestanden bieden voor nalatenschappen een gebrekkig beeld. De meest complete bron van informatie is het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF), dat als enige instelling toegankelijke en gedetailleerde gegevens heeft over nalatenschappen aan goede doelenorganisaties. De financiële gegevens die het CBF publiceert komen uit de aangeleverde jaarverslagen van door haar erkende goede doelenorganisaties. Een belangrijk nadeel van de CBF-cijfers is dat niet alle ANBI's een dergelijke erkenning hebben. Hoewel de rapporterende instellingen gemeten naar inkomsten uit werving een groot deel van de fondsenwervende instellingen vertegenwoordigen, geven de CBF-cijfers geen volledig beeld. Zo vallen vermogensfondsen, vele kleinschalige en lokale fondsenwervende instellingen, non-profitinstellingen (bijv. universiteiten, academische ziekenhuizen en culturele instellingen), kerken en levensbeschouwelijke instellingen buiten de dataverzameling van het CBF.

6. Schuyt, Th.N.M. (2002). ‘Een tweede gouden eeuw?’. Pp. 496-498. In: *E.S.B.*, 87, juni, 4367.
7. J.J. Havens & P.G. Schervish. *Millionaires and the millennium. New estimates of the forthcoming wealth transfer and the prospects for a Golden Age of Philanthropy*. 1999 Boston: Social Welfare Research Institute en J.J. Havens & P.G. Schervish. Why the \$ 41 trillion wealth transfer estimate is still valid. A review of challenges and questions. *Journal of Gift Planning* 2003, 7 (1), 11-15 en 47-50.
8. Bekkers, R. (2013). *De maatschappelijke betekenis van filantropie*. Amsterdam: Vrije Universiteit, p. 18 (Oratie).
9. Schuyt, Th. (2001). De Filantropische Sector en ‘Philanthropic Studies’ in Nederland. Wetenschappelijke belangstelling voor een maatschappelijke sector in wording. Houten/Diegem: Bohn Stafleu Van Loghum, p. 33 (Oratie).
10. C.F. Chang, A. Okunade en N. Kumar, *The Motives Behind Charitable Bequests*. *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*, 1999, 6(4): 69-85.
11. Wiepking, P., Madden, K. & McDonald, K. (2010). Leaving a legacy. Bequest giving in Australia. *Australian Marketing Journal*, 18, 15-22 en Wiepking, P., Scaife, W. & McDonald, K. (2012). Motives and barriers to bequest giving. *Journal of Consumer Behaviour*, 11, 56-66.
12. D. Sikkkel & E. Schoenmakers. Bequests to health-related charitable organisations. A structural model. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 2012 17(3), 183-197.

Tabel 1: Omvang en doelen nalatenschappen in 2015

	CBF <sup>a</sup>		Inclusief aanvullend onderzoek naar fondsen van academische ziekenhuizen en universiteiten	
	In miljoenen euro's	In procenten	In miljoenen euro's	In procenten
1 Kerk en levensbeschouwing	6	2%	6	2%
2 Gezondheid	108	38%	108	37%
3 Internationale hulp	68	24%	68	24%
4 Milieu, natuurbehoud, dierenbescherming	47	17%	47	16%
5 Onderwijs en onderzoek	-	-	5	2%
6 Cultuur	7	2%	7	2%
7 Sport en/of recreatie	-	-	-	-
8 Maatschappelijke en sociale doelen	48	17%	48	16%
Totaal	283	100%	289	100%

<sup>a</sup> CBF, overzicht Januari 2017

Volgens de financiële gegevens uit het register van het CBF werd in 2015 ten minste 283 miljoen euro aan maatschappelijke en goede doelen nagelaten. Het CBF-register bevatte op het moment van onderzoek de financiële resultaten van 632 geldwervende instellingen. Van deze instellingen ontvingen 224 instellingen één of meer nalatenschappen.

Universiteiten en academische ziekenhuizen ontbreken vrijwel geheel in de CBF-data. In de laatste editie van het Geven in Nederland onderzoek hebben wij een eerste poging gedaan het beeld ten aanzien van deze instellingen vollediger te krijgen. Aan de fondsen van universiteiten en academische ziekenhuizen is een vragenlijst gezonden met het verzoek om informatie over nalatenschappen te verschaffen, alsmede over de aard van de begunstigde doelen. Op deze manier zijn 61 ziekenhuis- en universiteitsfondsen opgespoord. Om overlap te voorkomen zijn de instellingen die aan het CBF rapporteren in dit overzicht uiteraard buiten beschouwing gelaten. De onderzochte instellingen hebben in 2015 in totaal iets meer dan 6 miljoen euro aan nalatenschappen ontvangen.

Alle ANBI's ontvingen in 2015 geld en goederen ter waarde van 289 miljoen uit nalatenschappen. Dit bedrag moet als een minimum worden gezien, omdat de nalatenschappen die ten goede komen aan een veelheid aan organisaties nog steeds buiten ons blikveld vallen. De instellingen die actief zijn op het gebied van gezondheid konden op het grootste bedrag rekenen (108 miljoen euro). Op de tweede plaats staat Internationale hulp (68 miljoen euro), gevolgd door maatschappelijke en sociale doelen in Nederland (48 miljoen euro) en milieu, natuurbehoud en dierenbescherming met 47 miljoen euro. (Zie tabel 1) Kerken en levensbeschouwelijke instellingen

lijken relatief weinig te ontvangen. Dat is te verklaren vanuit het feit dat voor deze instellingen de gegevens vrijwel geheel ontbreken. Ook over nalatenschappen aan culturele instellingen is schaarse informatie beschikbaar, evenals over erfrechtelijke verkrijgingen door onderwijs en onderzoek (medisch onderzoek wordt bij gezondheid gerekend). De absolute hekkensluiters zijn de sport- en recreatieorganisaties; er zijn op dit terrein geen erfrechtelijke verkrijgingen bekend.

### Top 10

KWF Kankerbestrijding staat met 44 miljoen euro aan inkomsten boven aan de top 10 van goede doelen die in 2015 nalatenschappen hebben ontvangen, op grote afstand gevolgd door het Rode Kruis. KWF Kankerbestrijding is daarmee verantwoordelijk voor bijna 16% van de totale inkomsten uit nalatenschappen gerapporteerd aan het CBF. Samen blijkt deze top 10 goed te zijn voor bijna de helft van het totaal aan nalatenschappen in Nederland. (Zie tabel 2 bovenaan p. 280)

De afgelopen twintig jaar is de waarde van wat is nagelaten aan goede doelen behoorlijk toegenomen. De ontwikkeling valt te zien in figuur 1 op p. 280.

### Achtergronden: wie laat na en waarom?

In het onderzoek 'Geven in Nederland 2017' is een representatieve steekproef van de Nederlandse huishoudens ( $n = 1192$ ) en vermogende huishoudens ( $n = 891$ ) uitgebreid over nalatenschappen ondervraagd.<sup>13</sup> De gegevens van

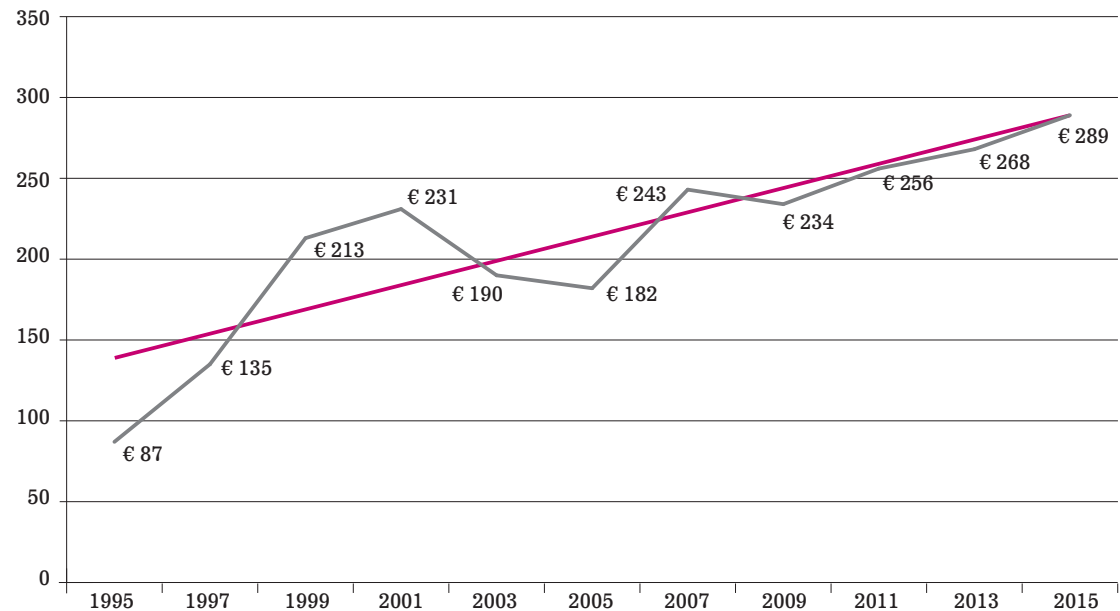
13. De huishoudens steekproef is getrokken via Kantar Public; de 'High Net Worth' (HNW) vermogende Nederlanders (vrij besteedbaar vermogen > € 50.000) via Kantar Public en via Elite Research.

Tabel 2: Top 10 nalatenschappen in 2015

	In miljoenen euro's	In % van het totaal aan nalatenschappen (€ 289 miljoen)
1 KWF Kankerbestrijding	44	15%
2 Nederlandse Rode Kruis	17	6%
3 Nederlandse Hartstichting	15	5%
4 Dierenbescherming	13	5%
5 Leger des Heils Fondsenwerving	11	4%
6 Cordaid	9	3%
7 Artsen zonder Grenzen	9	3%
8 Wereld Natuur Fonds	8	3%
9 Natuurmonumenten	8	3%
10 Longfonds	8	3%
Totaal	142	49%

Bron: CBF, overzicht Januari 2017

Figuur 1: Trends in nalatenschappen 1995-2015



beide groepen zijn samengevoegd en daaruit hebben wij die respondenten geselecteerd die antwoordden dat zij een testament hadden laten opstellen, en daarin een goed doel begunstigen of dat hebben overwogen. Zij zijn gevraagd naar een breed scala aan mogelijke invloeden op hun overweging om een goed doel in hun testament op te nemen.

In figuur 2 bovenaan p. 281 valt te zien dat 57% van de respondenten een testament heeft. Van die groep laat 16% iets na aan een goede doelen organisatie.

**Aanzet tot een verklaringsmodel**

Het nalaten aan een goed doel is een unieke variant van geefgedrag. Het is een gestructureerde en geplande vorm van geven en erflaters zullen niet zien wat er terecht komt van hun nalatenschap.<sup>14</sup>

In verschillende disciplines, zoals de sociologie,

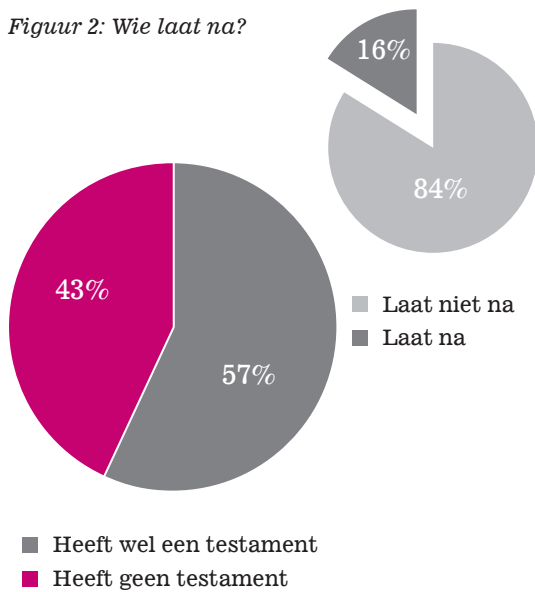
psychologie, bedrijfskunde zijn verklaringen te vinden over nalaten. Genoemde factoren zijn onder meer de familiere situatie, het geefgedrag gedurende het leven, gevraagd worden, financiële zekerheid, herkomst van vermogen, sociale normen en religieuze overtuigingen.

In dit artikel baseren wij ons in grote lijnen op het ‘rational behavior model’ zoals dat wordt gebruikt in de sociale psychologie.<sup>15</sup> Menselijk

14. P. Wiepking, W. Scaife, & K. McDonald. Motives and barriers to bequest giving. *Journal of Consumer Behaviour* 2012, 11, 56-66.

15. Fishbein, M. & Azjen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior, an introduction to theory and research*. Reading, Mass.: Addison Wesley en Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.

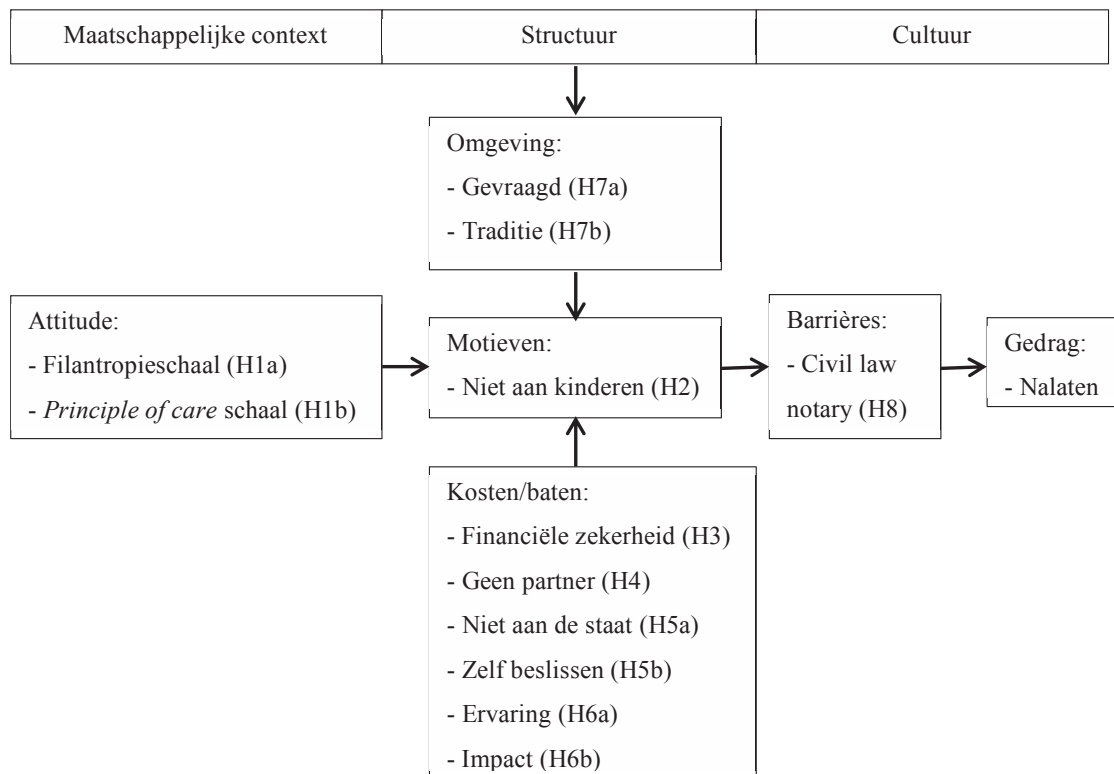
Figuur 2: Wie laat na?



gedrag wordt in dit model beschouwd als resultaat van een aantal factoren. Voor ons onderzoek hebben wij mogelijke factoren met behulp van dit model gestructureerd en hypothesen geformuleerd. De door de respondenten voorgelegde invloedsfactoren zijn in deze hypothesen ingepast, waarna deze in een afzonderlijke en een regressieanalyse zijn getoetst. (Zie figuur 3)

Allereerst ligt aan vertoond gedrag een bepaalde *attitude* ten grondslag. Individuen kunnen bijvoorbeeld een altruïstische, een egoïstische of een coöperatieve houding bezitten. In dit onderzoek maken wij gebruik van twee verschillende houdingen die men zou kunnen bezitten. Als eerste maken wij gebruik van de filantropieschaal.<sup>16</sup> Deze schaal meet de betrokkenheid bij het welbevinden van *'mankind and globe'*, voor nu en volgende generaties, ook wel sociale ver-

Figuur 3: Conceptueel model



De geformuleerde hypothesen zijn in de figuur aangegeven met (Hnummer)

16. Th.N.M. Schuyt (2006). Het ontwikkelen van een filantropieschaal. Amsterdam: Vrije Universiteit. (Oratie).



antwoordelijkheid genoemd. Wij veronderstelden dat mensen met een testament die een sterker gevoel van sociale verantwoordelijkheid hebben, en daarom hoog scoren op de filantropieschaal, een grotere kans hebben om aan een goed doel na te laten (hypothese 1a). Uit ons onderzoek komt naar voren dat dit niet het geval is. Daarnaast keken we in dit onderzoek naar de mate van zorgzaamheid voor anderen, de zogenoemde 'principle of care' schaal. We veronderstelden dat mensen met een testament en hoger scoren op de 'principle of care' schaal een grotere kans hebben om aan een goed doel na te laten (hypothese 1b). Uit ons onderzoek blijkt dat dit het geval is.

De attitude van de erflaters beïnvloedt de motivatie. Wat beweegt hen? Voor zover er onderzoek is gedaan naar achtergronden van nalaten aan goede doelen, wijst alle onderzoek op één essentiële indicator, namelijk het al dan niet hebben van kinderen. Mensen zonder kinderen laten vaker aan goede doelen na.<sup>17</sup> Dat hebben wij niet nader onderzocht. Wij hebben daarentegen gekeken naar diegenen die wel kinderen hebben en toch nalaten aan een goed doel. Uit de recente geschiedenis kennen wij een aantal voorbeelden daarvan, zoals onder andere Warren en Susan Buffet-Thompson. Nadat zij in 1960 hun eigen stichting hadden opgericht, hebben zij in 1999 voor elk van hun drie kinderen een vermogensfonds met \$10 miljoen startkapitaal opgericht. Warren Buffet verwoordt zijn Leitmotiv in een interview als volgt:

*'I don't really think that, as a society, we want to confer blessings on generation after generation who contribute nothing to society, simply because somebody in the far distant past happened to amass a great sum of wealth.'*<sup>18</sup>

Volgens zoon Howard Buffett wilden zijn ouders dat de kinderen duidelijk begrepen wat ze moesten doen, en dat ze leerden wat ze wilden doen. Warren Buffett's biografie vermeldt dat hij niet het vertrouwen had dat zijn kinderen de familiestichting goed zouden kunnen beheren, en dat hij deze daarom heeft ondergebracht bij de Gates Foundation.<sup>19</sup>

Dichter bij huis heeft de heer Van Leer, ondanks het achterlaten van een echtgenote en twee zonen, zijn vermogen aan een goede doelen stichting nagelaten. Zijn zoon Oscar is degene die zich uitsprak tegen het vererven van vaders vermogen. Naar zijn mening zou deze vererfde rijkdom bij de nazaten iedere creativiteit smoren en zou het beter naar behoeftigen kunnen gaan.<sup>20</sup> Oscar ging nog een stap verder en vond dat de familie onterfd zou moeten worden, wat ook

inderdaad is gebeurd.<sup>21</sup> De Atlanta foundation, die de aandelen in het concern zou krijgen en de filantropische Bernard van Leer Stiftung werden de enige erfgenamen.<sup>22</sup>

De genoemde voorbeelden hebben gemeen dat in die situaties de ouders allen van mening waren dat kinderen voor zichzelf moeten kunnen zorgen. Ook op basis van de literatuur verwachten wij dat meer wordt nagelaten aan een goed doel als erflaters vinden dat kinderen het goed hebben of voor zichzelf moeten zorgen (hypothese 2). Uit ons onderzoek blijkt echter dat dit niet het geval is.

De factor motivatie wordt op zijn beurt beïnvloed door twee andere factoren, namelijk 'sociale druk' en 'afweging van kosten en baten'. De 'afweging van kosten en baten' raakt de kern van het beslissingsproces. Heeft de erflater voldoende middelen, of preciezer gezegd, heeft hij/zij voldoende het gevoel van financiële zekerheid? Wordt de toekomst van een nog levende partner niet in gevaar gebracht? Met betrekking tot een kosten/baten afweging bij de beslissing om iets aan een goed doel na te laten hebben wij een aantal veronderstellingen opgesteld. Een verwachting is dat mensen die zich financieel zeker voelen eerder aan een goed doel nalaten (hypothese 3). Uit ons onderzoek blijkt dit ook zo te zijn. Ook verwachtten wij dat mensen zonder partner een grotere kans hebben om aan een goed doel na te laten (hypothese 4). Uit ons onderzoek blijkt echter het omgekeerde het geval.

17. Dit blijkt onder andere uit onderzoek van Ströng: Reichtum und gesellschaftliches engagement in Deutschland. Dissertatie 2014 Sociologie Potsdam.

18. D. Callahan, *The Givers*, 2017 New York: Alfred A. Knopf, p. 216.

19. D. Callahan, *The Givers*, 2017 New York: Alfred A. Knopf, p. 222.

20. P. Micheels, *De Vatenman, Bernard van Leer (1883-1958)*, 2002 Amsterdam/Antwerpen: Uitgeverij Contact p. 221.

21. Van Leer woonde indertijd in Zwitserland en had de aldaar gevestigde Bernard van Leer Stiftung opgericht. De erven van Bernard van Leer (Echtgenote, beide zonen en broers en zusters) hebben een *pacte successorial* getekend, inhoudende dat zij de laatste wil zouden eerbiedigen. Desondanks was de vererving onderwerp van jarenlange twist.

22. Het lijkt er op dat voor de familie wel een vangnet in de vorm van een familiefonds was opgericht (P. Micheels, *De Vatenman, Bernard van Leer (1883-1958)*, 2002 Amsterdam/Antwerpen: Uitgeverij Contact p. 290).

Tabel 3: Advies en nalatenschappen aan goede doelenorganisaties<sup>a</sup>

	Advies private banker, belastingadviseur, accountant	Advies notaris	Druk familie	Druk goede doelen
Heeft geen testament	-	-	-	-
Heeft een testament				
Goed doel erft niet	24%	29%	1%	3%
Goed doel erft	28%	47%	2%	6%

<sup>a</sup> Door reguliere en vermogende huishoudens

Met een erfrechtelijke verkrijging, zeker als het een substantieel bedrag betreft, kan de erflater zelf bepalen wat met het vermogen gebeurt. Hij of zij kan maatschappelijke macht en prestige nastreven, ook na de dood. Callahan noemt dit de *'legacy-gedachte'*. Wij veronderstelden dat mensen die van de nalatenschap zo min mogelijk aan de staat willen afstaan een grotere kans hebben om ook aan een goed doel na te laten (hypothese 5a). Uit ons onderzoek blijkt dit niet het geval te zijn. Ook veronderstelden we dat mensen met een testament die zelf invulling willen geven een grotere kans hebben aan een goed doel na te laten (hypothese 5b). Dit blijkt eveneens niet het geval te zijn.

Erflaters kunnen gemotiveerd raken door de ervaringen die men eerder met het goede doel heeft opgedaan, dan wel door de overtuiging dat de nalatenschap een belangrijke bijdrage levert aan de impact van de goede doelen organisatie. Filantropisch gedrag bij leven bleek onder Duitse vermogenden zelfs de grootste verklaringsfactor voor het nalaten aan goede doelen.<sup>23</sup> De als voorbeeld aangehaalde Van Leer bijvoorbeeld gaf bij leven, ook voordat hij vermogend werd, al zeer veel en richtte diverse goede doelen op. Twee volstrekt willekeurige voorbeelden daarvan zijn de financiering van een nieuw theater aan de Marnixstraat te Amsterdam (het huidige De la Mar) en, geïnspireerd door zijn echtgenote, de oprichting van het *Center for the Advancement of Human Culture* in Israël.<sup>24</sup> Wij veronderstelden dat mensen met een testament die ervaring hebben met een goed doel een grotere kans hebben om aan dat goede doel na te laten (hypothese 6a). Dit blijkt het geval te zijn. We veronderstelden ook dat mensen die verwachten dat hun specifieke nalatenschap bij de ontvangende organisatie grote impact zal hebben, een grotere kans hebben aan een goed doel na te laten (hypothese 6b). Ook dit blijkt het geval te zijn.

Een andere relevante en belangrijke factor is 'sociale druk'. Sociale druk is in meer neutrale termen ook bekend als 'referentiegroep-gedrag': wat denkt en doet de sociale omgeving die door de erflater belangrijk wordt geacht? In het onderzoek hebben wij deze factor gemeten aan

de hand van drie indicatoren, namelijk 1) 'Is de erflater gevraagd om iets na te laten aan een goed doel?', 2) 'Wordt het verwacht in de familietraditie?' en 3) 'Ervaart de erflater sociale druk?' (hypothese 7a, 7b en 7c). Uit ons onderzoek blijkt dat het ervaren van sociale druk een positieve invloed heeft op de beslissing om na te laten. Gevraagd worden en familietraditie spelen geen rol bij de keuze om een goed doel in het testament op te nemen.

Zowel attitude, sociale druk als kosten/baten afwegingen zijn van invloed op het nalaten aan een goed doel, maar nog een factor speelt in deze verklaringsreeks een rol: *barrières/ efficacy*. Heeft de testateur voldoende deskundigheid en kennis in huis om een 'goede doel testament' te maken, of zelfs bij testament een goed doel op te richten? Hier komt de notaris in beeld. Aan de respondenten met een testament die daarin een goed doel hebben opgenomen is gevraagd of zij bij het nadenken over de erfenis of het opstellen van het testament advies hebben gevraagd aan bijvoorbeeld een bankier, belastingadviseur, accountant of een notaris. De notaris blijkt de enige echte vertrouwenspersoon. Bijna de helft van de erflaters heeft bij de beslissing om een goed doel in het testament op te nemen hierover gesproken met een notaris. Uiteraard is de notaris uiteindelijk degene die de laatste wens op papier stelt, maar de erflaters vragen hem/haar ook om inhoudelijk advies welk goed doel te kiezen.

De respondenten van het 'Geven in Nederland' onderzoek met een testament is verder gevraagd in welke mate zij bij het opstellen van het testament het gevoel hebben gehad dat zij onder druk zijn gezet door familie en/of goede doelen. Tabel 3 laat zien dat dat nauwelijks het geval blijkt te zijn.

23. M. Ströing, Reichtum und gesellschaftliches Engagement in Deutschland, empirische Analyse der Determinanten philanthropischen Handelns reicher Personen. Dissertatie Sociologie Potsdam 2014 p. 201.

24. P. Micheels, De Vatenman, Bernard van Leer (1883-1958), 2002 Amsterdam/Antwerpen: Uitgeverij Contact.

We veronderstelden dat mensen met een testament die inhoudelijk advies vragen aan een notaris een grotere kans hebben om aan een goed doel na te laten (hypothese 8). Uit ons onderzoek blijkt dat dit inderdaad zorgt voor een grotere kans op nalaten aan een goed doel.

### Tot slot

Het onderhavige onderzoek biedt informatie over mogelijke motieven en kenmerken (een profiel) van de mensen met een testament die nalaten aan een goed doel. Nalaten aan goede doelen neemt toe en, gezien de resultaten van dit onderzoek, de kans dat de notaris om inhoudelijk advies gevraagd zal worden evenzeer. Zij worden hiertoe rechtstreeks benaderd, maar ook goede doelen organisaties roepen de hulp van het notariaat in wanneer zich iemand meldt die iets aan hen wil nalaten.<sup>25</sup>

Ons onderzoek beperkte zich tot het deel van de respondenten van Geven in Nederland dat een testament heeft en daarin een goed doel als begunstigde heeft opgenomen of dat heeft

overwogen. Een aantal attitudes, afwegingen en omgevingsfactoren hebben als op zichzelf staand element een positieve invloed op de keuze om al dan niet aan een goed doel na te laten. Dit zijn 'een houding van zorgzaamheid', afwegingen omtrent 'financiële zekerheid', 'ervaring met het goede doel in kwestie', 'positieve verwachting van de impact van de nalatenschap' en 'het ervaren van sociale druk'. Wanneer we deze elementen in onderlinge samenhang onderzoeken verdwijnen sommige verklaringen, zo blijkt de invloed van de verwachte impact van de nalatenschap te worden opgeheven door ervaringen met het doel in kwestie. Alles afwegende blijven bij de beslissing om een goed doel in het testament op te nemen een drietal factoren relevant, te weten 'een gevoel van financiële zekerheid', 'ervaring met het doel' en 'advies van een notaris'.

25. Burght, Gr. van der, E.W.J. Ebben en Th.N.M. Schuyt (2002). 'Estate-planning ten gunste van maatschappelijke doelen; welke beroepsperspectieven voor de notaris?' *WPNR* 2002/ 6507, Pp 731-735.