

Handboek nalatenschappen

Doelgroepen
Erflaters
Handboek
nalatenschappen

een goed doel in het testament

Arjen van Ketel



Walburg Pers

© 2013 Arjen van Ketel, p/a Uitgeversmaatschappij Walburg Pers, Zutphen

www.walburgpers.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16b Auteurswet 1912 juncto het Besluit van 20 juni 1974, Stb. 351 zoals gewijzigd bij Besluit van 23 augustus 1985, Stb. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot de uitgever te wenden.

Zoveel mogelijk is getracht de eventuele rechthebbenden van de afbeeldingen te achterhalen. Rechthebbenden die in dit verband niet zijn benaderd worden verzocht zich met de uitgever in verbinding te stellen.

Vormgeving binnenwerk: Andre Klijsen, Villa Y, Den Haag

ISBN 978.90.5730.928.1

NUR 780

Voorwoord

Nalatenschappen hebben de toekomst – voor alle fondsenwervende organisaties

Nalatenschappen hebben de toekomst voor fondsenwervende organisaties in Nederland (en ook in het Nederlandse taalgebied in België waarvoor dit boek mede is geschreven). Al sinds ik in dit prachtige vak terecht ben gekomen, roepen wetenschappers en trend-watchers dit. Dat is ook niet zo verrassend. Steeds meer mensen houden geld over aan het einde van hun leven, en zoeken daar een zinnige bestemming voor. Waaraan kan men dat beter besteden dan aan voorzieningen en programma's die in een groeiende *civil society* steeds meer een gezamenlijke verantwoordelijkheid worden van overheid en betrokken burgers? Aan gezondheidszorg, cultuur, educatie, of natuur en milieu?

Toch maakt slechts een handvol van de vele duizenden non-profitorganisaties werk van het serieus en verantwoord werven van nalatenschappen. Veel goede doelen aarzelen om serieuze nalatenschappenprogramma's van de grond te tillen, laat staan al die lokale en regionale instellingen voor zorg, welzijn, cultuur en onderwijs. Wat let al deze fondsenwerfers?

Nalatenschappenwerving voelde tot nu toe voor velen misschien te veel als een *contradictio in terminis* en ook als taboe. 'Nalatenschappen worden in vrijheid nagelaten, niet gericht geworven. Mensen attenderen op nalaten (aan jouw organisatie) is mensen ongepast onder druk zetten en nog eens extra attenderen op hun naderende dood. Zoiets doe je niet.' Het onderwerp roept in eerste instantie emoties op die je ervan weerhouden om het ook rationeel te bekijken: nogmaals, ouderen hebben meer geld, zien nalaten als een goede manier van geven, en waarom zou je hen niet helpen om ook serieus over jouw organisatie na te denken, als dat op een verantwoorde manier kan?

Het is hoog tijd dat deze impasse in de ontwikkeling van het vak fondsenwerving doorbroken wordt. Dat je zeer verantwoord én met succes een gericht programma op kunt zetten om nalatenschappen te werven voor jouw organisatie, dat leer je van Arjen van Ketel. Arjen is een van de weinige echte specialisten op dit gebied in Nederland. Hij verdiept zich al vele jaren in deze bijzondere 'tak van sport' en kan als geen ander uitleggen wat er allemaal bij komt kijken en hoe je een verantwoord en effectief communicatieprogramma opzet dat gaat leiden tot veel meer nalatenschappen voor jouw organisatie.

Het werd hoog tijd voor dit boek. En voor iedereen die zich inzet voor een belangrijk maatschappelijk doel, om zich hierin te verdiepen. Om de wellicht aanvankelijke schroom te overwinnen en met gezond verstand – en het bijzondere respect voor onze oudere medemensen dat daarbij hoort – aan de slag te gaan.

Ik schrijf over dit vak vanaf mijn eerste ervaringen met fondsenwerving, omdat ik het belangrijk vind dat fondsenwerfers kennis en ervaring zo veel mogelijk delen en zo het vak verder helpen. Arjen schrijft dit boek nu pas, dat zegt genoeg. Arjen gaat niet over één nacht ijs. En laat dat nou net de essentie zijn van het werven van nalatenschappen zelf.

Maak die tocht met Arjen. Enthousiast, met een beetje lef, maar vooral met gezond verstand. Aan den einder gloort voor veel meer mensen de beste mogelijkheid om hun nalatenschap de bijzondere betekenis te geven die zij zoeken en verdienen – aan de missie en toekomst van jouw organisatie!

Hans van der Westen

Auteur Handboek sponsoring en fondsenwerving voor non-profitorganisaties

Inhoud

Voorwoord 5

HOOFDSTUK 1

Nalatenschappen, iets voor jouw organisatie? 11

- 1.1 **Inleiding** 11
 - 1.1.1 Zij laten na aan goede doelen 11
 - 1.1.2 Een lange traditie 12
 - 1.1.3 Conversatie over het testament 14
 - 1.1.4 Nalaten wordt normaal 14
 - 1.1.5 Nalatenschappen en andere vormen van geven 15
- 1.2 **Leeswijzer** 16

HOOFDSTUK 2

De markt voor nalatenschappen 19

- 2.1 **Sociaal-demografische en economische trends** 19
 - 2.1.1 Testamenten 19
 - 2.1.2 Nalaten aan goede doelen 19
 - 2.1.3 Top 50 Nalatenschappen 22
 - 2.1.4 Categorie Gezondheid 23
 - 2.1.5 Categorie Internationale hulp 23
 - 2.1.6 Categorie Welzijn 24
 - 2.1.7 Categorie Natuur, Milieu en Dieren 24
 - 2.1.8 Wat brengt de toekomst? 25
 - 2.1.9 Kinderloosheid stijgt 26
 - 2.1.10 Meer vergrijzing en overlijden 26
 - 2.1.11 Vermogen blijft groeien 27
- 2.2 **Ouder worden, over generaties en leeftijd** 30
 - 2.2.1 Ouderen en omgaan met vermogen 30
 - 2.2.2 Ouderen en gezondheid 31
 - 2.2.3 Ouderen en hun perspectief op goede doelen 32
 - 2.2.4 Reminiscentie 32
 - 2.2.5 Vrijwilligers 33
 - 2.2.6 Verschillende groepen van ouderen 35
- 2.3 **Doelgroepen bereiken** 38
 - 2.3.1 Het profiel van de erflater 38
 - 2.3.2 Eerst je eigen achterban 39
 - 2.3.3 Wanneer in het leven? 40
 - 2.3.4 Hoe beslist de doelgroep? 41
 - 2.3.5 De fondsenwervingspiramide 42

- 2.4 Aanknopingspunten voor nieuwe sectoren 43**
 - 2.4.1 Cultuur 43
 - 2.4.2 Ziekenhuizen en zorginstellingen 44
 - 2.4.3 Universiteiten en hogescholen 46
 - 2.4.4 Maatschappelijke organisaties 47
 - 2.4.5 Regionale en lokale goede doelen, particuliere initiatieven 48
- 2.5 Marktonderzoek uitvoeren 50**
 - 2.5.1 Dossieronderzoek 50
 - 2.5.2 Interviews 52
 - 2.5.3 Focusgroep 53
 - 2.5.4 SWOT 54

HOOFDSTUK 3

Strategie en propositie 59

- 3.1 Strategie 59**
 - 3.1.1 De nalatenschappencyclus van NSPCC 60
 - 3.1.2 Twaalf strategieën ter inspiratie 63
 - 3.1.3 Strategie en planning 71
- 3.2 Het verhaal van je organisatie 71**
 - 3.2.1 De legacy proposition 73
 - 3.2.2 Levend document in handen van de doelgroep 74
- 3.3 Oormerken of algemeen besteden? 74**
 - 3.3.1 Fonds op Naam 76

HOOFDSTUK 4

Communicatie en middelen 77

- 4.1 Gebruik vertrouwde communicatiemiddelen 77**
 - 4.1.1 Waardering voor papier 77
 - 4.1.2 Spreken over levenseinde en dood 77
 - 4.1.3 Copywriters en ontwerpers doen hun best 78
- 4.2 Middelen om nalatenschappen te werven 78**
 - 4.2.1 Brochure 79
 - 4.2.2 Internet 80
 - 4.2.3 Wervingsbrief 80
 - 4.2.4 Geen pdf 81
 - 4.2.5 Algemene nieuwsbrief 82
 - 4.2.6 Nieuwsbrief Nalaten 83
- 4.3 Telemarketing en bijeenkomsten 83**
 - 4.3.1 Hoe zet je de telefoon in 83
 - 4.3.2 Voorwaarden voor een goed gesprek 84
 - 4.3.3 Zelf doen of uitbesteden 87
 - 4.3.4 Wie bel je over nalaten? 87
 - 4.3.5 Bijeenkomsten 89
- 4.4 Een persoonlijk gesprek 91**
 - 4.4.1 Met wie maak je een afspraak 91
 - 4.4.2 Een gesprek voorbereiden 92
 - 4.4.3 Het gesprek in fasen 92
 - 4.4.4 Vragen om geld? 93
 - 4.4.5 Ethiek en veiligheid bij gesprekken 94
 - 4.4.6 De werver en effectiviteit 94

HOOFDSTUK 5**De wet, de fiscus en ethiek** 97

- 5.1 **Erfrecht en nalatenschappenwerving** 97
 - 5.1.1 Nalaten zonder of met een testament 97
 - 5.1.2 Erfstelling en legaat 98
 - 5.1.3 Een specifieke bestemming 98
 - 5.1.4 Een codicil is geen testament 100
 - 5.1.5 De rol van de notaris 100
 - 5.1.6 De executeur 101
 - 5.1.7 Het levenstestament 101
 - 5.1.8 Erfbelasting 102
 - 5.1.9 ANBI en SBBi 103
- 5.2 **Na overlijden** 105
 - 5.2.1 De eerste week 105
 - 5.2.2 De executeur start 106
 - 5.2.3 Het goede doel als executeur 106
 - 5.2.4 Beneficiair aanvaarden 107
 - 5.2.5 Afwikkelen van een erfstelling 108
 - 5.2.6 Afwikkeling van een legaat 108
 - 5.2.7 Afronding van de afwikkeling 108
- 5.3 **Nalatenschappen en ethiek** 111
 - 5.3.1 Vraag 1: Mag je vragen? 111
 - 5.3.2 Vraag 2: Hoe moeten we omgaan met familie 111
 - 5.3.3 Vraag 3: Hoe om te gaan met overlijden 111
 - 5.3.4 Vraag 4: Hoe om te gaan met kwetsbare mensen 112
 - 5.3.5 De rol van de fondsenwerver 113
 - 5.3.6 Afwikkeling en ethiek 113
 - 5.3.7 De Richtlijn Werving Nalatenschappen uitgelegd 114

HOOFDSTUK 6**Organisatie van nalatenschappenwerving** 115

- 6.1 **Stap voor stap aan de slag** 115
 - 6.1.1 Lange adem 115
 - 6.1.2 Duurzaam draagvlak 115
 - 6.1.3 Werken in een project 116
 - 6.1.4 Meetbaar en SMART 117
 - 6.1.5 Competenties van de fondsenwerver en het team 117
 - 6.1.6 Een budget bepalen 118
 - 6.1.7 De database op orde 119
 - 6.1.8 De organisatie van het afwikkelen 120
 - 6.1.9 Wie wikkelt af 121
 - 6.1.10 Rapportages 123
 - 6.1.11 Een prognose van de inkomsten 125

HOOFDSTUK 7**Epiloog** 127

BIJLAGE 1

Nalatenschappen in België 129

BIJLAGE 2

Richtlijn Werving Nalatenschappen IF 131

Bronvermelding en links 139

Dankwoord 141

1 **Nalatenschappen, iets voor jouw organisatie?**

1.1 **Inleiding**

De tijd is rijp voor non-profitorganisaties om serieus naar nalatenschappen als inkomstenbron te gaan kijken. Nederlanders steunen nu al steeds meer via hun testament veel maatschappelijke organisaties, jaarlijks voor ruim een half miljard euro. Ook in België is deze trend te zien, al zijn daar minder cijfers over bekend. De groei zal zich de komende decennia voortzetten. Nederland vergrijsst en de oudere generaties hebben steeds meer vermogen om na te laten. Steeds vaker delen ook goede doelen in die vermogensoverdracht naar de volgende generatie. Dat geldt voor de bekende landelijke charitatieve organisaties, maar ook voor culturele organisaties, gezondheidszorg, onderwijs en academische instellingen, belangenorganisaties, kleine stichtingen, sportorganisaties en nog veel meer instellingen van algemeen nut en sociaal belang.

Communicatie en werving kunnen er aan bijdragen dat meer mensen goede doelen in het testament gaan zetten. Een actief wervingsprogramma zal er aan bijdragen dat jouw organisatie meer nalatenschappen gaat ontvangen. In dit boek wil ik de kennis die non-profitorganisaties in Nederland, België en andere landen hebben opgedaan met je delen. In het Nederlandse taalgebied was er nog geen handleiding beschikbaar. Met dit boek kun je besluiten hoe je de communicatie en werving van nalatenschappen van jouw organisatie kunt oppakken en verbeteren. In dit boek vind je ook inspirerende voorbeelden van collega-organisaties die al ervaring hebben en informatie om valkuilen te vermijden.

1.1.1 **Zij laten na aan goede doelen**

Nalatenschappen voor goede doelen lijken een ongrijpbaar fenomeen. Je ontvangt onverwacht een bericht van een notaris die meldt dat jouw organisatie begunstigd is in het testament van een overledene. Altijd mooi zo'n onverwachte financiële meevaller. Er start een traject van aanvaarding en afwikkeling, en na ontvangst kun je de nalatenschap gaan besteden voor het goede werk van je organisatie. Maar kun je er iets aan doen om schenkingen via het testament te bevorderen? Hoe pak je de fondsenwerving op dit gebied goed aan? Grip krijgen begint met het begrijpen van de erflaters. Hoe denken zij over hun nalatenschap, welke keuzes maken ze? Ik laat je voor een eerste indruk kennismaken met drie erflaters.

De kinderloze familie Willemse was eigenaar en oprichter van een conservenfabriek. In 1926 verplaatsten zij de fabriek om logistieke redenen van het Groninger platteland naar het Drentse Assen. In de jaren zeventig verkocht de familie Willemse de fabriek aan Unilever en ontstond een mooi kapitaal. De liefde voor het Groningse is de familie Willemse nooit kwijtgeraakt. Zonder het met iemand te bespreken, besloten zij in stilte om in hun testament iets terug te doen voor het gebied waar hun wortels lagen. Toen mevrouw Willemse in de jaren negentig op hoge leeftijd als laatste van het echtpaar overleed, werd duidelijk dat zij vijf miljoen gulden had nagelaten aan de stichting 'Oude Groninger Kerken'. De stichting was volkomen verrast, de familie had hen nooit van het voornemen op de hoogte gesteld.

Ook de Amsterdamse Migelien Gerritzen zag zich geconfronteerd met de taak om te beslissen wat er met het opgebouwde familiekapitaal zou moeten gebeuren. Op haar vijfenveertigste kreeg ze voor het eerst te maken met kanker. In eerst instantie herstelde ze, maar enkele jaren later kwam de ziekte weer terug. Het vermogen dat ze had geërfd en met haar eigen carrière in de financiële wereld had uitgebreid, wilde ze een goede bestemming geven. De laatste jaren van haar leven ging ze daarom intensief op zoek naar een goede bestemming voor haar kapitaal, ze had geen kinderen. Op een bijeenkomst in 2007 ontmoette mevrouw Gerritzen fondsenwerver Eva Kalis van het Rijksmuseum. Daaruit ontstond het idee om een specifieke taak van het Rijksmuseum te ondersteunen: *het opleiden van restauratoren en het organiseren van expertmeetings en masterclasses over het restaureren van kunst*. De eerste activiteiten rond haar begunstiging heeft mevrouw Gerritzen nog zelf meegemaakt. Zij stelde haar eigen naamsvorming zeer op prijs. Haar weduwnaar zegt daarover: 'Migeliens opvatting was: Je gaat twee keer dood, een keer als je sterft, en een keer als iedereen je is vergeten.' Daarom koos mevrouw Gerritzen voor een Fonds op Naam, *het Migelien Gerritzen Fonds*.

De alleenstaande oud-tuinder Anton Berkhof uit Heerhugowaard had een passie voor voetballen. Ooit had hij gespeeld bij zijn eigen SVW '27, waar hij later onder andere jeugdleider en secretaris was. Na zijn afscheid van de tuinderij maakte hij nog elke week de kleedkamers schoon. Iedereen op de club kende hem. De club waardeerde dat, hij was erelid en er werd zelfs een jaarlijks voetbaltoernooi voor de jeugd naar hem vernoemd; *het Anton Berkhof toernooi*. Toen hij op 82-jarige leeftijd plotseling overleed bleek dat Memisa, onderdeel van Cordaid, was begunstigd. Waarom heeft hij er niet voor gekozen om (ook) de voetbalvereniging in zijn testament op te nemen? We kunnen daar niet meer achter komen. De ontwikkelingsorganisatie met rooms-katholieke wortels ontving van de oud-tuinder ruim € 70.000.

Mevrouw Willemse, Migelien Gerritzen en Anton Berkhof dragen ieder, via hun nalatenschap, op een bijzondere manier bij aan de maatschappij. Hun bijdragen zijn opmerkelijk en prijzenswaardig, maar ze zijn niet uniek. Ieder jaar zijn er, voor zover bekend, ruim 4000 mensen die non-profitorganisaties via hun nalatenschap begunstigen. Zij steunen gezamenlijk met meer dan 500 miljoen euro een breed scala aan organisaties die zich allen op een of andere manier inzetten voor een betere wereld.

1.1.2 Een lange traditie

De drie recente nalatenschappen die ik beschreef, zouden de indruk kunnen wekken dat we te maken hebben met een nieuw fenomeen. Dat is het echter zeker niet. De oudste voorbeelden in de Lage Landen gaan terug naar het einde van de middeleeuwen. Nog steeds zijn er instellingen actief die lang geleden vanuit nalatenschappen zijn gestart. Ik geef een paar voorbeelden ter illustratie.

Een welgestelde koopman, Reinier van Arkel, overlijdt in 1439 in zijn woonplaats Den Bosch. In zijn testament heeft hij enkele jaren daarvoor bepaald: *'te funderen ende maecken een gasthuys binnen der stadt van den Bosch'*. Het gasthuis was speciaal bedoeld voor 'Sinnelozen' (krankzinnigen). Drie jaar na het overlijden van de koopman, stichtten de executeurs het oudste psychiatrisch ziekenhuis van Nederland. De Reinier van Arkel Groep is nu in het zuiden van Nederland nog steeds een grote instelling op het gebied van de geestelijke gezondheidszorg. Voortgekomen uit de nalatenschap van een burger, bijna 600 jaar geleden.

In de Gouden Eeuw was nalaten aan charitas (liefdadigheid) een normale manier van geven, zeker voor de elite in de snel groeiende steden. Die beoogden daarmee ook sociale

onrust tegen te gaan, geven was meer dan alleen altruïsme. De armen-, zieken- en ouderenzorg werd regelmatig gefinancierd vanuit een nalatenschap. Resultaten daarvan kun je nog steeds zien. Een mooi voorbeeld in Amsterdam is het 'Corvershof'. Dat vind je naast de huidige locatie van Museum de Hermitage aan de Amstel. De welgestelde Amsterdamse burgemeester Joan Corver overleed in 1719 na twee kinderloze huwelijken. Hij liet een legaat na aan de Nederduits-hervormde diaconie met de opdracht er een opvanghuis voor bejaarde echtparen te bouwen. Als je tegenwoordig de regentenkamer van dit opvanghuis binnengaat, kun je nog steeds de portretten van de erflaters Corver en zijn laatste vrouw Sara Maria Trip bewonderen.

Een legaat als dat van de protestante Corver en Trip uit de machtigste families was niet ongebruikelijk. Ook in de rooms-katholieke elite, die na de reformatie meer in de schaduw van de macht moest opereren, vond je dit soort initiatieven. Nog steeds is het RCOAK-fonds actief, de rechtstreekse opvolger van het Roomsche Katholiek Oude Armen Kantoor uit het begin van de 17^e eeuw. Ook dat fonds werd destijds gevoed door schenkingen en nalatenschappen van rijke (katholieke) Amsterdammers.

Nalaten gebeurde niet alleen in de grote stad. Dat laat het voorbeeld van de ongehuwde mevrouw Sappes uit het welvarende Noord-Hollandse dorp Graft zien. Bij leven schonk Anne Jans Sappes al grote giften aan de armenzorg en via haar testament in 1635 werd een fonds met haar naam opgericht, waaruit nog heel lang minder bedeelden werden geholpen, zowel haar familieleden als 'vreemden'.

In de negentiende en begin twintigste eeuw werd ook cultuur een belangrijk terrein van filantropie. De namen Boijmans, Van Beuningen en Kröller-Müller herinneren aan oprichters en verzamelaars die de grondslag legden voor de grote musea van nu, vaak voor een groot deel via een nalatenschap. Ook de wording van het Rijksmuseum is verweven met nalatenschappen. Zo liet in 1854 de Amsterdamse bankier Van der Hoop 224 belangrijke schilderijen na aan het museum. Dat aanvaardde deze overigens alleen op voorwaarde dat er ook particuliere donaties kwamen om de toen al geheven successierechten te betalen. Het Amsterdamse Stedelijk Museum kent een vergelijkbare geschiedenis. Christiaan Pieter van Eeghen, telg uit een rijke Amsterdamse patriciërsfamilie, richtte rond 1875 een verzamelaarsclub voor eigentijdse kunst op. Twintig jaar later werd vanuit dit initiatief het Stedelijk Museum geopend met de nagelaten collectie negentiende-eeuwse schilderijen van Van Eeghen en een groot legaat van een andere verzamelaar, Suasso. De gedenkplaque met de namen van Van Eeghen en Suasso is echter allang verwijderd.

Tekenend voor nalatenschappen uit de vorige eeuwen was wel dat zij voorbehouden waren aan welgestelden. Slechts een klein elitair deel van de Nederlandse bevolking had vóór de twintigste eeuw vermogen om na te laten. Opmerkelijk is dat het profiel van erflaters door de eeuwen heen niet wezenlijk is veranderd: net als veel huidige erflaters was bijvoorbeeld ook mevrouw Sappes uit Graft al een donateur bij leven, betrokken bij de uitvoerende organisatie en had ze geen kinderen.

Nalaten is de afgelopen vijftig jaar uitgegroeid tot een algemeen toegepaste manier van het steunen van goede doelen. Niet in de laatste plaats door de enorme toename van het vermogen van ouderen na de Tweede Wereldoorlog. Op dit moment heeft ruim drie kwart van alle mensen die overlijden een vermogen van meer dan € 15.000. Boven dit bedrag vinden veel mensen het aanvaardbaar om een voor nalaten aan goede doelen noodzakelijk testament te maken. Ruim drie kwart van de oudere Nederlanders is dus rijk genoeg om een goed doel op te nemen in het testament. Nalaten aan goede doelen is daar-

mee niet langer iets van een kleine groep welgestelden. Je kunt zeggen dat nalaten aan goede doelen daarmee is *gedemocratiseerd*.

1.1.3 Conversatie over het testament

Sommige voorbeelden uit de vorige eeuwen wekken de indruk dat erflaters geen bezwaar hadden om hun goede daden bekend te laten worden. Bij Corver en zijn vrouw Trip was publiciteit, aanzien en herinnerd worden ook na de dood wellicht zelfs de belangrijkste drijfveer van het legaat. Toch waren er, zeker in de eeuwen daarna, veel mensen die in stilte hebben nagelaten. Dat hangt mogelijk samen met de veranderende moraal rond overlijden. Op spreken over de dood is sinds de zeventiende eeuw tot halverwege de vorige eeuw steeds meer een taboe gaan rusten. Het opkomende protestantisme beperkte alle rituelen rond het overlijden tot een sober minimum. Dat werd nog eens versterkt door de nieuwe inzichten in gezondheid die vanaf de negentiende eeuw opgeld deden. Lijken waren een besmettingsgevaar en overledenen mochten alleen nog maar buiten het dorp of de stad begraven worden. Dit alles leidde ertoe dat alle zaken rond overlijden zo veel mogelijk buiten het gewone leven stonden.

Pas in het laatste kwart van de vorige eeuw is het spreken over de laatste levensfase en het overlijden (weer) een meer normaal onderwerp geworden. Er wordt steeds makkelijker gecommuniceerd over de ethische, morele en persoonlijke, maar ook over de zakelijke aspecten van oud worden en overlijden. Zo hebben veel dagbladen en weekbladen een vaste rubriek over afscheid nemen, overlijden of zaken rond de begrafenis of crematie. Er zijn zelfs twee gespecialiseerde magazines over dit onderwerp. Regelmatig verschijnen er nieuwe boektitels.

Deze publicaties weerspiegelen het grotere gemak waarmee vooral ouderen heden ten dage over de laatste levensfase en overlijden spreken. De sterke toename van medische zorg heeft de levensverwachting van mensen vergroot en ook de kwaliteit van leven verhoogd. Het heeft ook de discussie over de laatste levensfase versterkt. Hoelang gaat men door met het bieden van levensverlengende medische zorg, hoe verhoudt zich dat tot zelfbeschikking van mensen? Deze zaken rond kwaliteit van leven, vormgeving van levens-einde, euthanasie en palliatieve sedatie vormen niet alleen onderwerp voor specialistische ethische discussies, ook steeds meer 'gewone' mensen komen deze zaken zelf in hun naaste omgeving als praktisch vraagstuk tegen. En men schuwt deze onderwerpen niet. Ouderen van nu zijn actiever dan vorige generaties en ook mondiger. Een andere ontwikkeling is dat de voortschrijdende ontkerkelijking zorgt dat er minder teruggegrepen wordt naar de vaak sobere religieuze rituelen en dat er meer ruimte is voor een eigen invulling van het afscheid. Mensen zoeken daarbij naar een grotere eigen regie en een eigen invulling van wensen rond het levenseinde.

Ook veranderd is de manier waarop over geldzaken gesproken wordt. Die is ook meer open geworden. Er is geleidelijk minder schroom om te spreken over (eigen) inkomen en vermogen. En ook over doneren aan goede doelen worden nieuwe generaties steeds opener. Een illustratie vormt het toenemend aantal fondsen op naam, maar ook de openlijke persoonlijke sponsoracties en andere publieke fondsenwervende evenementen.

1.1.4 Nalaten wordt normaal

Die groeiende openheid over de laatste levensfase en over geldzaken zie je nu ook terug in communicatie over nalatenschappen en goede doelen. Deze onderwerpen zijn hard op weg om weer normale gespreksonderwerpen te worden. Zo zendt omroep Max al enkele jaren een tv-serie uit die ingaat op door goede doelen ontvangen nalatenschappen. Maar

er zijn veel meer voorbeelden. Het ouderenblad Plus en ook de Consumentenbond hebben handige boekjes over nalaten, inclusief advies over het begunstigen van goede doelen.

Ook de goede doelen zelf hebben bijgedragen aan de openheid rond begunstiging in het testament. En het lijkt een cirkelredenering, maar doordat steeds meer organisaties het onderwerp geven via het testament aansnijden, wordt dit voor de doelgroep steeds meer normaal en aanvaardbaar. Alle grotere fondsenwervende organisaties zijn tegenwoordig actief rond nalatenschappen. Soms met een simpele aanpak, maar steeds vaker ook op vernieuwende manieren. In navolging van collega-organisaties in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk wordt ook in Nederland door goede doelen met succes geëxperimenteerd met bijeenkomsten, advertenties, tv-programma's, huisbezoek, dienstverlening rond het voorbereiden en opmaken van testaments en de afwikkeling van nalatenschappen. En mocht je het vooroordeel hebben dat Nederland verder is dan zijn zuiderburen; de eerste voorlichtingsdag gericht op potentiële erfslaters van een gemeenschappelijke campagne van goede doelen in België trok direct 3000 betalende bezoekers!

Het begrip nalatenschappenwerving leidt gemakkelijk tot een karikaturale voorstelling van agressieve directe wervingsacties, waarbij de doelgroep direct onder druk gezet wordt om op dat moment toe te zeggen. Velen van ons zijn wel eens gebeld of aangesproken voor een gewone gift door een iets te enthousiaste jonge werver. Dit gebeurt niet voor nalatenschappenwerving en zou natuurlijk ook een heilloze weg zijn! En in Nederland hebben we gelukkig altijd nog de notaris die als een derde partij bewaakt dat in het testament alleen de eigen wil van de doneur is vastgelegd.

1.1.5 Nalatenschappen en andere vormen van geven

Ik richt me in dit boek op het begunstigen van non-profitorganisaties via het testament. Ik begrens dat hier tot de financiële of materiële bijdragen die na overlijden uit de nalatenschap worden gedaan en waarbij de non-profitorganisatie erfgenaam of legataris wordt. Strikt genomen hebben we het dus niet over giften die door de erfgenamen worden gedaan (in memoriamgiften), of over een inzameling bij het ter aarde bestellen ('in plaats van bloemen...').

Sommige vermogende erfslaters starten de vermogensoverdracht bij leven. Bijvoorbeeld door een periodieke schenking te doen. Deze schenkingsvorm heeft vergelijkbare fiscale voordelen als de begunstiging via het testament, wanneer aan specifieke voorwaarden wordt voldaan. Men dient minimaal 5 jaar een gelijk bedrag te schenken en dit in een akte (of vanaf 2014 met een overeenkomst) vast te leggen. Deze schenkingsvorm wordt soms in samenhang met het testament gebruikt, bijvoorbeeld bij het starten van een Fonds op Naam. In dit boek zal ik me echter niet op schenken maar geheel op de echte nalatenschap richten.

Onder werving versta ik in dit handboek alle communicatie-inspanningen die organisaties doen om dit onderwerp onder de aandacht brengt van potentiële erfslaters. Werving gaat ook over vormen van service bij het voorbereiden en opstellen van een testament en activiteiten die ertoe bijdragen om een eventuele intentie of besluit rond het nalaten aan een goed doel te versterken of te bevestigen. Met andere woorden, ik richt me op alle promotionele activiteiten die de inkomsten uit nalatenschappen beogen te vergroten.

Fondsenwerfers verschillen van mening of ook de afwikkeling van de nalatenschap bij de werving hoort. Maar een goede afwikkeling kan wel bijdragen aan hogere inkomsten en

indirect tot een meer tevreden potentiële erflater, familie en intermediairs. Daarom behandel ik het afwikkelen ook in dit boek.

Nalaten en grote giften worden nog wel eens in één adem genoemd. Bijvoorbeeld in een brochure of als titel op een visitekaartje. De gedachte erachter is vaak dat het bij beide geefvormen om grotere bedragen gaat van een beperkt aantal mensen en dat daarbij individuele aandacht een rol speelt. Voor mevrouw Gerritzen die het Rijksmuseum steunde, lagen nalaten en grote giften in elkaars verlengde, voor mevrouw Willemse en mijnheer Berkhof zeker niet. Laten we verder kijken naar de samenhang van grote giften en nalaten. De werving van grote giften richt zich op een kleine groep zeer vermogende mensen die (bij leven) een specifieke grote donatie van bijvoorbeeld € 10.000 of meer willen doen. De leeftijd van deze mensen heeft een grote bandbreedte, ook dertigers kunnen schenken. Belangrijk is dat er een groot en vrij beschikbaar vermogen is. Bij nalatenschappen spreek je een veel bredere groep van burgers aan, die mogelijk nu nog geen substantiële gift willen of kunnen doen, maar straks na overlijden mogelijk wel kunnen bijdragen. Ruim drie kwart van Nederland kan dat. Cruciaal is dat mensen over hun nalatenschap gaan nadenken en – daarom – veelal van hogere leeftijd zijn.



Figuur 1.1 Nalaten en grote giften. Bron: Leergang Werving Nalatenschappen, A. van Ketel 2013.

Mensen die kunnen nalaten aan jouw organisatie overlappen slechts voor een klein deel de mensen die nu al, bij leven zouden kunnen overwegen een grote gift te doen. De benadering van grote giftgevers is vaak vanaf het begin een-op-een. Richting potentiële erfletters worden vaak eerst massamediale middelen ingezet. De manier waarop men tot een donatie besluit en hoe men die voldoet, is zo verschillend dat ook daarom een andere benadering noodzakelijk is. Het werven van grote giften blijft daarom in dit boek buiten beschouwing.

1.2 Leeswijzer

In deze inleiding heb ik geprobeerd om een eerste indruk te geven van wat nalatenschapwerving kan betekenen en welke mogelijkheden het voor de toekomst van jouw organisatie kan hebben.

Nalatenschappen waren zoals je gezien hebt tot de zeventiende eeuw sterk verbonden aan de elite die aan *charitas*, het geven aan de armen, zieken, weduwen en wezen deed. Daarna werd de doelstelling breder. In de huidige moderne filantropie wordt een breed scala van algemeen nuttige doelen begunstigd. Onderwijs, cultuur, internationale hulp, natuurbehoud, erfgoed, wetenschappelijke onderzoek, sport en recreatie zijn nu ook doelen waar filantropische bijdragen terechtkomen. Die bijdragen komen ook in de vorm van nalatenschappen en zijn allang niet meer alleen afkomstig van de elite. De moderne filantropie is sterk verbonden met het begrip *civil society*, het gebied dat naast overheid en private (commerciële) partijen een eigen groeiende taak heeft in onze maatschappij. Het belang van de *civil society* en daarmee van de filantropie neemt door de terugtrekkende overheid steeds verder toe. De behoefte aan meer fondsenwervingsinkomsten en dus ook aan nalatenschappen groeit daarom sterk. De mogelijkheden die de groeiende markt van nalatenschappen biedt zullen daarom de komende jaren door steeds meer organisaties omarmd worden.

Gezien de huidige en toekomstige omvang van de markt voor nalatenschappen verdient deze een specialistische benadering. De praktijk van grotere fondsenwervende organisaties in Nederland en in de Angelsaksische landen onderschrijft dit. Die laat zien dat de beste resultaten worden behaald met een apart programma met eigen budget, staf en doelstellingen. Ook 'gunnen' is een niet te onderschatten factor, daarbij komt het persoonlijk contact om de hoek kijken. Betrouwbaarheid speelt een belangrijke rol, net als het belang van de rol van je organisatie in de toekomst. Bedenk dat het resultaat van jouw werving niet een optelling van statistieken is, maar de som van individuele beslissingen van mensen zoals mijnheer en mevrouw Willemse, Migelien Gerritzen en Anton Berkhof.

Kortom, nalatenschappenwerving is kansrijk, actueel en heeft dimensies die uiteenlopen van kennis over de erflater, effectieve wervingsstrategieën en een goede organisatie. Op al deze aspecten ga ik in de volgende hoofdstukken in. Met als doel ook voor jouw organisatie op een goede, correcte en effectieve manier meer inkomsten uit nalatenschappen te verwerven. Veel plezier en succes met jouw nalatenschappenwerving!