

## Het land van goede daden\*

Bijna alle Nederlanders houden zich wel eens bezig met goede daden in de vorm van vrijwilligerswerk en donaties. Vooral vermogenden en gelovigen geven veel aan goede doelen. Maar de harde kern wordt steeds kleiner.

Door René Bekkers en Arjen de Wit<sup>†</sup>

Bij 'daders' denken we al snel aan crimineel en asociaal gedrag. Maar hoe staat het met de goede daden in Nederland? In het onderzoek *Geven in Nederland* houdt het Centrum voor Filantropische Studies bij hoeveel er gegeven wordt aan goede doelen en welke groepen daarin het meest actief zijn.

Het geven aan goede doelen in Nederland is wijd verspreid onder zeer uiteenlopende bevolkingsgroepen. We vinden hoge percentages gevers onder Nederlanders van verschillende herkomstgroepen, mannen en vrouwen, jong en oud, hoger en lager opgeleiden, uit verschillende typen huishoudens, met verschillende inkomens en kerkelijke achtergrond.

In 2015 gaf 85% van de Nederlanders aan een goed doel. Dat kan in de vorm van geld, zoals een donatie aan Oxfam, KWF Kankerbestrijding of het lokale buurthuis, of in de vorm van goederen, zoals kleding in een kledingcontainer of voedsel aan de voedselbank. De waarde van het geld dat particuliere huishoudens geven bedroeg in 2015 € 2,6 miljard, waarvan € 2,2 aan geldgiften en € 400 miljoen aan giften in de vorm van goederen, zoals kleren, schoenen en meubels.

Een groot deel van dit bedrag komt van vermogende Nederlanders. NRC Handelsblad becijferde onlangs dat de dertig gulste filantropen 246,4 miljoen euro weggaven in 2015. Geven in Nederland schat het gemiddelde geefgedrag voor huishoudens met een vrij beschikbaar vermogen tussen de 500.000 en 1 miljoen euro op 900 euro en voor huishoudens met een vermogen boven de miljoen op 1.837 euro per huishouden. Hier lijkt het Pareto-principe van toepassing, vaak de 80-20 regel genoemd: twintig procent van de gevers is verantwoordelijk voor tachtig procent van het totaal gegeven bedrag. In Nederland is de gulste twintig procent van de Nederlanders verantwoordelijk voor zo'n 72 procent van het totaal. Het is niet vreemd dat vermogende Nederlanders meer geven aan goede doelen omdat ze ook meer hebben om weg te geven. Als we kijken naar het geefgedrag als percentage van het inkomen zien we

---

\* Artikel in licht geredigeerde vorm verschenen in *Sociologie Magazine*, 25(3): 14-15.

<sup>†</sup> Contact: [r.bekkers@vu.nl](mailto:r.bekkers@vu.nl). Dit artikel is gebaseerd op gegevens en analyses in Bekkers, R. Schuyt, T.N.M., & Gouwenberg, B.M. (Eds.). *Geven in Nederland 2017: Giften, Sponsoring, Legaten en Vrijwilligerswerk*. Amsterdam: Lenthe. Het boek is te bestellen via <https://www.dedikkeblauwe.nl/news/geven-in-nederland-2017>

echter een heel ander patroon: hogere inkomens geven een *kleiner deel van hun inkomen* aan goede doelen dan lagere inkomens. Een deel van de verklaring voor de relatieve vrijgevigheid onder lagere inkomens zou de zogenaamde 'geefstandaard' kunnen zijn. In een geefsituatie lijken vaste bedragen gepast, dus 50 cent tot 2 euro bij een huis-aan-huis collecte, 8 euro bij een direct mailing en 10 euro bij een bankoverschrijving. Het voelt gewoon heel raar om 50 euro (mocht je dat al in je portemonnee hebben zitten) te geven in een huis-aan-huis collecte. Terwijl 50 euro een heel normaal bedrag was om te geven naar aanleiding van de televisie-actie voor slachtoffers van de Tsunami in 2004. Vaak geeft iedereen een vergelijkbaar bedrag, terwijl dit voor lagere inkomens een groter deel is van het huishoudinkomen.

Naast vermogen hangt geefgedrag ook samen met waarden en normen. Nederlanders die het belangrijk vinden om voor anderen te zorgen en mensen met veel vertrouwen in anderen geven vaker geld aan goededoelenorganisaties. Soms hebben zulke prosociale waarden een religieuze achtergrond. In alle wereldreligies speelt altruïsme een grote rol. Een van de vijf pijlers in de Islam is zakat, verplichte aalmoezen aan de armen. Vrijwillige donaties worden ook wel aangeduid met sadaqah. Ook in het christelijke geloof is naastenliefde een belangrijke waarde. In protestante en katholieke kerken gaat niet alleen de collectezak elke week rond, ook geven haar leden veel aan organisaties op het gebied van religie, armenzorg, internationale hulp en andere doelen. Interessant is dat gelovige Nederlanders niet alleen geven aan hun eigen kerk maar ook, meer dan andere Nederlanders, aan niet-kerkelijke doelen.

Benaderd worden om te geven is een van de belangrijkste voorspellers van geefgedrag: vaak geef je pas als je daarom gevraagd wordt. We kunnen hierbij denken aan fondsenwervers op straat of aan de deur, maar ook een familielid dat geld vraagt voor een sponsoractie. Grote evenementen als Serious Request, Alpe d'HuZes en de nationale acties van Giro 555 weten veel donateurs te mobiliseren.

Nederland behoort bij een kleine groep landen waarin meer dan 85% van de bevolking geeft aan goede doelen. Al in de tijd van de Republiek werd er op professionele wijze geld ingezameld. Nog barst het in Nederland van de private initiatieven, van buurtbarbecues tot vermogensfondsen. Toch is er enige reden tot zorg. Een kleine groep van grote gevers (relatief oud, vaak Protestant of anderszins religieus) gaat steeds meer geven maar wordt ook steeds kleiner. Het Centraal Bureau voor de Statistiek schat dat inmiddels de meerderheid van de Nederlanders niet kerkelijk is. Als de ontkerkelijking verder doorzet verdwijnt deze harde kern langzaam, en het is maar de vraag of andere groepen net zo vrijgevig zijn. Hoogopgeleiden, die ook relatief veel geven, is een groeiende groep. Maar het lijkt er niet op dat de toename in geefgedrag onder hoogopgeleiden kan compenseren voor het verlies in geefgedrag onder gelovigen.

Bekend is ook het wantrouwen jegens goededoelenorganisaties, waar te veel geld aan de strijkstok zou blijven hangen. In de goededoelensector is toenemende aandacht voor transparantie over bedrijfsvoering en behaalde resultaten. Veel lijkt dit niet te helpen: het algemene vertrouwen in goededoelenorganisaties vertoont al jaren een dalende trend.

Het is duidelijk dat de fondsenwerving aan verandering onderhevig is. Traditionele campagnes weten een steeds kleiner deel van de samenleving te bereiken, en Nederlanders zeggen steeds vaker nee tegen een verzoek. Veel goededoelenorganisaties zien de deur-tot-deurcollecte als een verouderd en weinig effectief middel, en zoeken naar andere vormen van financiering. Voorbeelden zijn crowdfunding, waarbij je geeft aan een specifiek project, social impact bonds, waarbij overheid en private partijen samen investeren, en lokale coöperaties of gemeenschapsfondsen, waarbij bewoners samenwerken met externe financiers. Zulke initiatieven zijn noodzakelijk om ervoor te zorgen dat Nederland ook in de toekomst een land van goede daden blijft.

### **Personalia**

René Bekkers is bijzonder hoogleraar 'Sociale aspecten van pro sociaal gedrag' vanwege de KNAW/Van der Gaag Stichting en leidt het Centrum voor Filantropische Studies aan de Vrije Universiteit (VU) Amsterdam.

Arjen de Wit is promovendus en datamanager bij het Centrum voor Filantropische Studies aan de Vrije Universiteit (VU) Amsterdam.