

**SPECIAL | DYNAMIEK IN
GEEFGEDRAG OVER DE
LEVENSLIOP**



SAMENVATTING

Hoe trouw zijn Nederlandse huishoudens in het geven aan goede doelen? Hoe zijn de manieren waarop huishoudens geven veranderd in de periode 2001-2018? Hoe beïnvloeden fondsenwerving en levensgebeurtenissen het geefgedrag? We beantwoorden deze vragen met een longitudinale analyse van gegevens van 3.273 huishoudens die in de periode 2002-2019 meerdere keren Geven in Nederland-vragenlijsten hebben ingevuld.



86% van de huishoudens gaf in de periode 2001-2018 jaar in, jaar uit aan minstens één goed doel

Gezondheid en Kerk en levensbeschouwing hebben de meest trouwe donateurs

Percentage van de huishoudens dat jaar in, jaar uit geeft per doel

Gezondheid

72%

Kerk en levensbeschouwing

59%

Milieu, natuur en dieren

53%

Internationale hulp

39%

Maatschappelijke en sociale doelen

35%

Cultuur

14%

Sport en recreatie

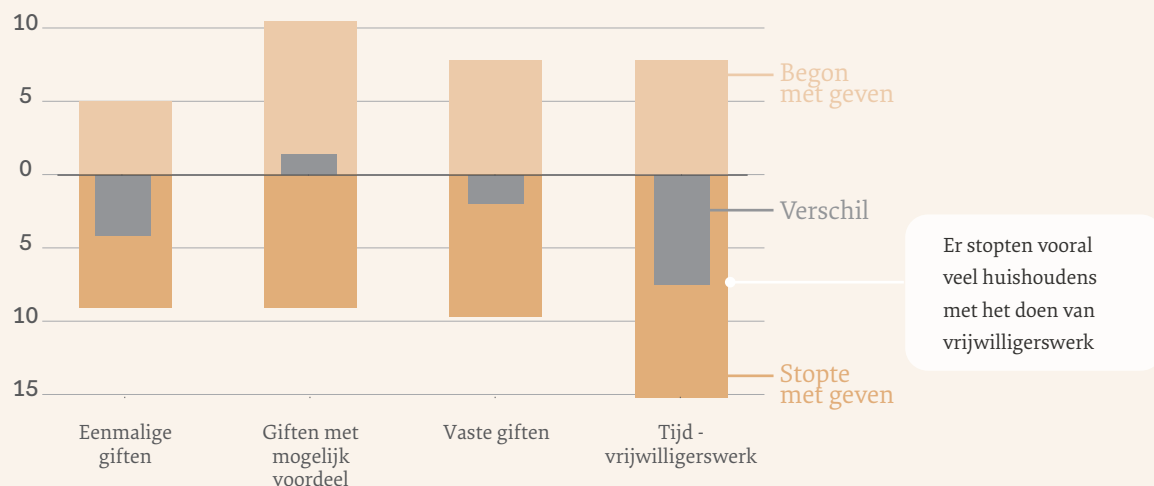
13%

Onderwijs en onderzoek

10%

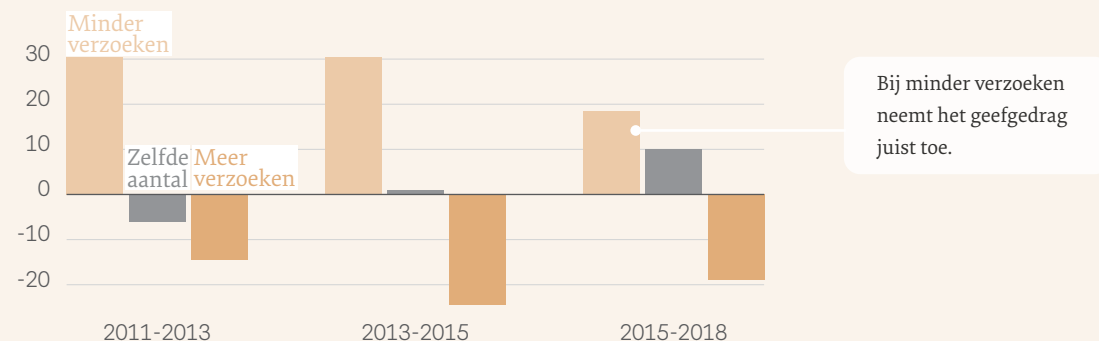
Meer mensen stopten met geven dan andersom

Verskil tussen het percentage van huishoudens dat startte en stopte met geven in de periode 2015–2018



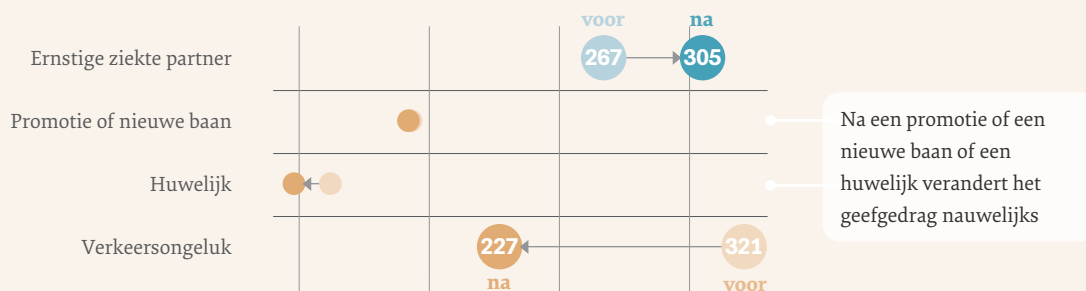
Geefgedrag is sterker toegenomen onder huishoudens die minder verzoeken om giften ontvingen

Totaalbedrag aan giften in € naar de verandering in het aantal verzoeken om giften in de jaren ervoor



Na een ernstige ziekte van de partner nemen de giften toe, na een verkeersongeluk nemen de giften af

Toename of afname in het totaalbedrag in € aan giften vóór en na het meemaken van levensgebeurtenissen in 2008





SPECIAL

DYNAMIEK IN GEEFGEDRAG OVER DE LEVENSLLOOP

AUTEURS

René Bekkers

Claire van
Teunenbroek

Geven per doel

Vrijwel alle huishoudens geven geld aan goede doelen

In elke editie van Geven in Nederland komen we tot de conclusie dat de meeste huishoudens in Nederland aan goede doelen geven in de loop van een kalenderjaar. Als we het geefgedrag van huishoudens analyseren over de hele periode waarin ze aan ons onderzoek hebben meegedaan, zien we dat vrijwel alle huishoudens (97%) geven aan goede doelen. Dit betekent ook dat de groep huishoudens die helemaal nooit geeft in Nederland heel klein is. Er is in elk kalenderjaar een deel van de huishoudens dat niet geeft, maar in andere jaren geven zij vaak wel. Dat is goed nieuws voor goededoelenorganisaties: over meerdere jaren bezien is het percentage van de huishoudens dat op geen enkele manier bij goede doelen te betrekken valt maar klein (3%).

Drie manieren van geven aan goede doelen

In deze special gebruiken we drie begrippen voor verschillende manieren van geven aan goede doelen.

Giften met mogelijk voordeel zijn bijdragen aan goede doelen waarbij de gever iets terug krijgt voor de gift, of de kans krijgt om een voordeel te behalen. Deze categorie giften bevat de volgende manieren van geven: het kopen van loten in een loterij voor een goed doel, het kopen van goederen in een goededoelenwinkel, het betalen van entreegeld op een bijeenkomst, iets kopen op een vlooiemarkt, goederen kopen aan de deur, het verkopen van goederen waarvan de opbrengst voor een goed doel is.

Eenmalige giften zijn eenmalige bijdragen van huishoudens aan goede doelen die geen verplichting opleveren om vaker of langdurig te geven. Deze categorie giften bevat de volgende manieren van geven: een gift in een huis-aan-huiscollecte, in een collecte op straat, via een sponsorbijdrage, in een kerkdienst of religieuze bijeenkomst, op een bijeenkomst van een organisatie waar de respondent lid van is, in een winkel, via een collecte op het werk, in een televisie- of

radioactie, na een oproep op internet, na een oproep in een advertentie in geschreven pers, via direct mail of via een collecte op een evenement.

Vaste giften zijn structurele bijdragen van huishoudens aan goede doelen die voor een langere periode vastliggen: vaste overschrijvingen via bank of giro, vaste bijdragen aan kerken, vaste bijdragen via een inhouding op salaris door de werkgever, of periodieke giften.

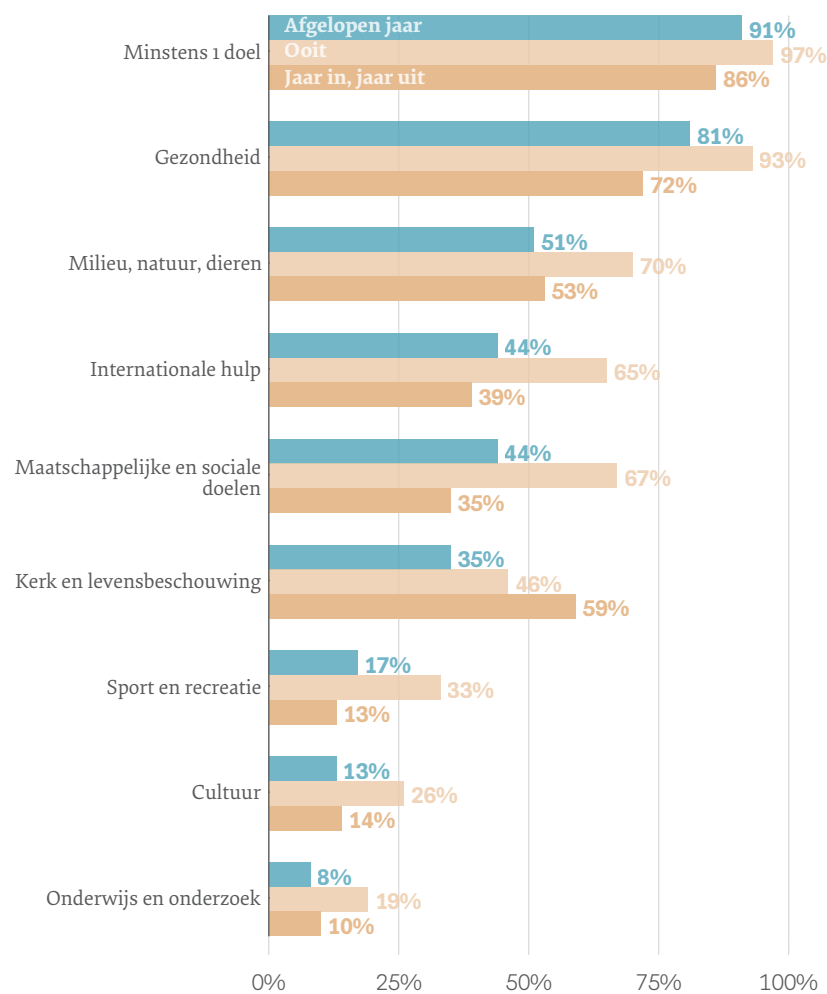
Twee patronen in het geefgedrag van huishoudens

Huishoudens die geven aan een doel en in elk van de vragenlijsten giften aan dat doel rapporteren noemen we **trouwe gevers**. We nemen aan dat deze huishoudens in de tussenliggende jaren waarin we geen meting hebben gedaan zijn blijven geven. Huishoudens die in sommige jaren wel maar in andere jaren geen giften doen noemen we **incidentele gevers**.

Meer informatie over de representativiteit van de onderzochte groep huishoudens en de meting van het geefgedrag staat aan het eind van dit hoofdstuk.

Figuur 1

Percentage van huishoudens dat gaf in het **afgelopen jaar**, **ooit**, en **jaar in, jaar uit**, gemiddelde over de periode 2001–2018



In figuur 1 staat per doel het percentage van de huishoudens dat meerdere malen aan ons onderzoek heeft deelgenomen en dat minstens één keer in het afgelopen jaar gegeven heeft aan dat doel. Voor giften in het afgelopen jaar zien we dat 8 op de 10 huishoudens doelen steunen op het gebied van gezondheid. Voor het doel milieu, natuur en dieren is het ongeveer de helft. Voor maatschappelijke en sociale doelen en voor internationale hulp en mensenrechten ligt het op 44%, en voor kerk en levensbeschouwing 35%. Doelen op het gebied van sport en recreatie (17%), cultuur (13%), en onderwijs en onderzoek (8%) ontvangen beduidend minder vaak giften.

De volgorde van deze doelen is grofweg hetzelfde als we kijken naar alle voorafgaande jaren waarin deze huishoudens aan ons onderzoek hebben deelgenomen. Voor alle doelen liggen de percentages voor de categorie die ooit aan dat doel hebben gegeven hoger dan voor afgelopen jaar. Dit betekent dat vrijwel alle huishoudens wel eens aan goede doelen geven, maar dat niet elk jaar doen. We zien bijvoorbeeld dat 93% van de huishoudens die meerdere malen aan ons onderzoek hebben deelgenomen minstens één keer heeft gegeven



aan doelen op het gebied van gezondheid. Het verschil met het percentage dat in een kalenderjaar geeft (81%) is nog relatief klein voor het doel gezondheid. Bij andere doelen is dit veel groter: voor doelen op het gebied van sport en recreatie, cultuur en onderwijs en onderzoek is het percentage dat minstens één keer gaf ongeveer het dubbele van het percentage dat in het afgelopen jaar gaf. Huishoudens die geld aan deze doelen geven doen dat minder trouw jaar in, jaar uit. Zij geven soms wel aan deze doelen, en soms niet.

Gezondheid en kerk en levensbeschouwing hebben de trouwste donateurs

Om na te gaan welke doelen de trouwste donateurs trekken, hebben we het percentage van de huishoudens berekend dat geeft aan een doel en dat in alle andere edities van het onderzoek waar ze aan mee hebben gedaan ook doen. Dat percentage staat in de oranje balk van figuur 1. We zien grote verschillen tussen doelen in hoe trouw huishoudens in ons onderzoek deze doelen steunen. Bij twee doelen is de trouw heel hoog: dat zijn gezondheid (72%) en kerk en levensbeschouwing (59%). De huishoudens die aan deze doelen geven doen dat zonder onderbreking elk jaar weer. We zien wat lagere mate van trouw bij milieu, natuur en dieren (53%), internationale hulp (39%) en maatschappelijke en sociale doelen (35%).

Aan de andere kant zijn er ook doelen met maar een klein percentage trouwe gevers. We zien bijvoorbeeld bij sport en recreatie (13%), cultuur (14%) en onderwijs en onderzoek (10%) dat het percentage van de huishoudens dat jaar in, jaar uit aan deze doelen geeft klein is. Deze doelen trekken voornamelijk incidentele gevers.

Het percentage incidentele gevers is redelijk stabiel in de loop van de tijd

In figuur 2 ziet u het percentage incidentele gevers per doel. Dat zijn huishoudens die minstens één keer aan dit doel hebben gegeven, maar dat doel niet jaar in, jaar uit hebben gesteund.

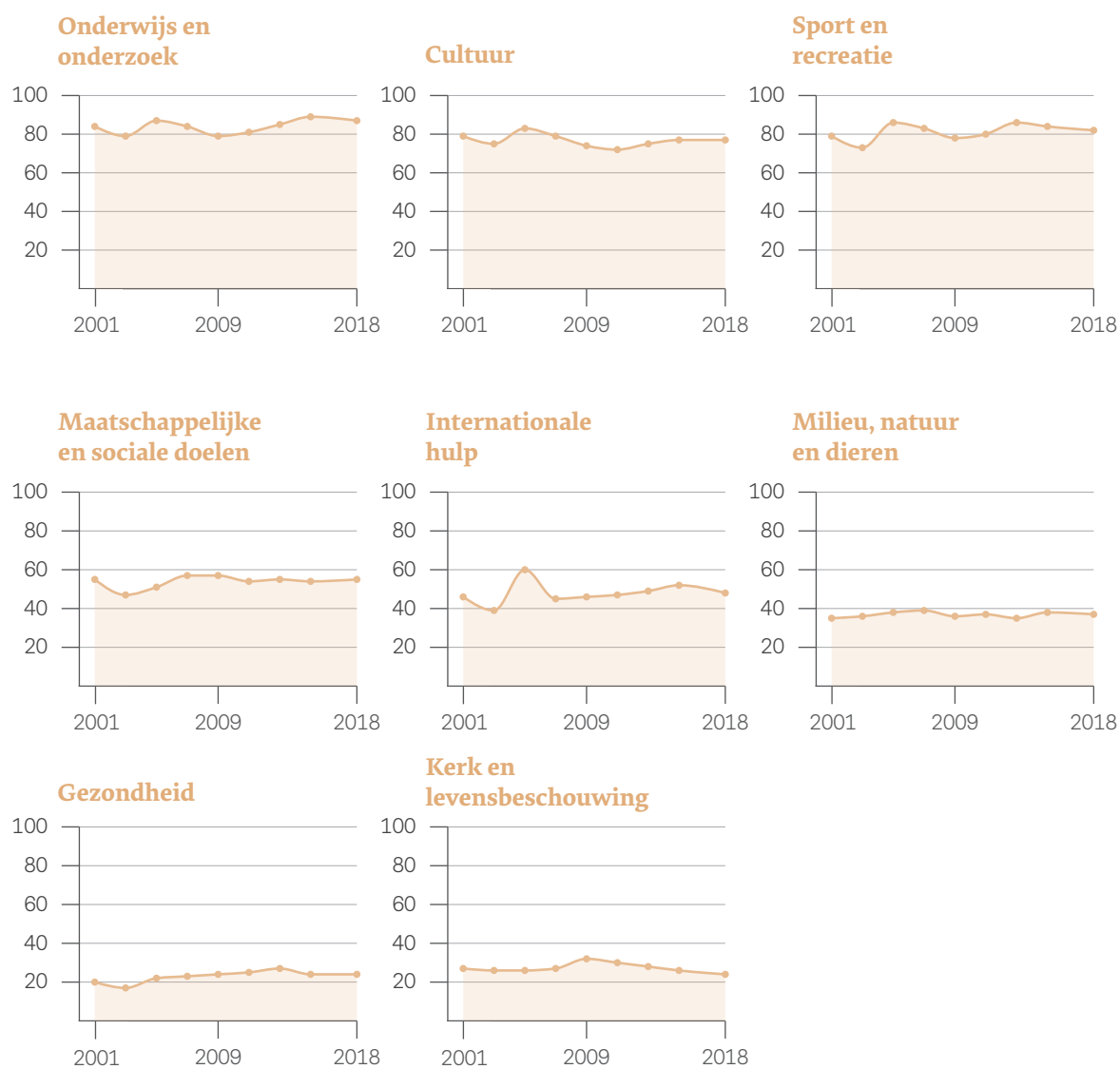
In de periode 2001–2018 is het percentage incidentele gevers voor de meeste doelen weinig veranderd. Er is één uitzondering: voor internationale hulp is er een piek in 2005. Dit was het jaar waarin een nationale actie van de Samenwerkende Hulporganisaties (SHO) voor slachtoffers van de tsunami ten tijde van kerstmis 2004 zeer succesvol was. Veel Nederlanders gaven toen incidenteel aan internationale hulp, terwijl ze dat in voorgaande of latere jaren niet deden. Van de huishoudens die meermalen aan ons onderzoek hebben meegedaan heeft 60% in 2005 aan internationale hulp gegeven, maar niet jaar in, jaar uit.

De volgorde van doelen in deze grafiek is totaal anders dan die in figuur 1. Bovenaan in de grafiek staan de doelen die zonet nog onderaan stonden: onderwijs en onderzoek, cultuur, en sport en recreatie. Deze doelen trekken de meeste incidentele gevers. Maatschappelijke en sociale doelen en internationale hulp trekken ook veel incidentele gevers; rond de helft van de huishoudens die meerdere malen aan ons onderzoek heeft meegedaan.

De drie doelen die de laagste percentages incidentele gevers hebben zijn milieu, natuur en dieren, kerk en levensbeschouwing en gezondheid. Kerk en levensbeschouwing vormen het enige doel waarbij het percentage incidentele gevers wat af lijkt te nemen, van 27% in 2001 naar 24% in 2018.

Figuur 2

Percentage incidentele gevers per doel in de periode 2001-2018



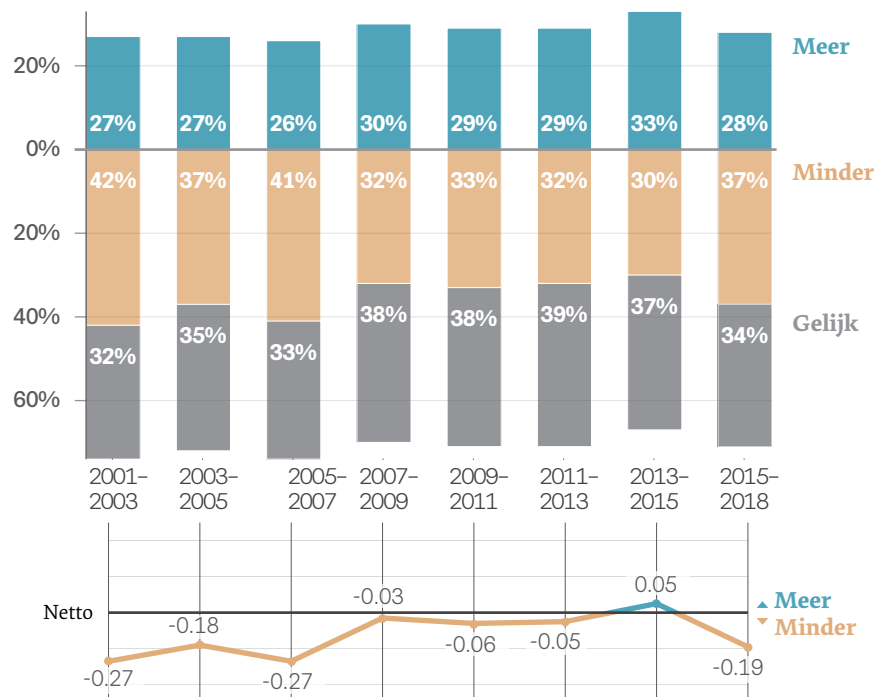


Huishoudens steunen een steeds kleiner aantal goede doelen

We zien in figuur 3 dat het aantal doelen dat huishoudens steunen in de loop van de tijd afneemt. Dat komt naar voren uit een vergelijking van antwoorden in opeenvolgende edities van het onderzoek.

Figuur 3

Meer, minder of gelijk aantal doelen dat huishoudens steunen in opeenvolgende edities van het onderzoek in de periode 2001-2018.



Percentages tellen niet op tot 100 omdat op hele procenten is afgerond

In de eerste balk is weergegeven dat het percentage van de huishoudens dat in 2003 minder doelen steunde dan in 2001 42% was. Daartegenover staat dat 27% in 2003 een groter aantal doelen steunde. Bij de resterende 32% was het aantal doelen in beide jaren gelijk. De lijn in de grafiek eronder laat zien dat het saldo negatief was: er zijn meer huishoudens die minder doelen zijn gaan steunen dan dat er huishoudens zijn die meer doelen zijn gaan steunen. Gemiddeld nam het aantal doelen dat huishoudens steunen met 0,27 af van 2001 tot 2003. Dit beeld zien we voor bijna alle jaren, behalve van 2013 tot 2015. In de andere jaren is het percentage huishoudens dat minder doelen is gaan steunen groter dan het percentage dat meer doelen is gaan steunen.

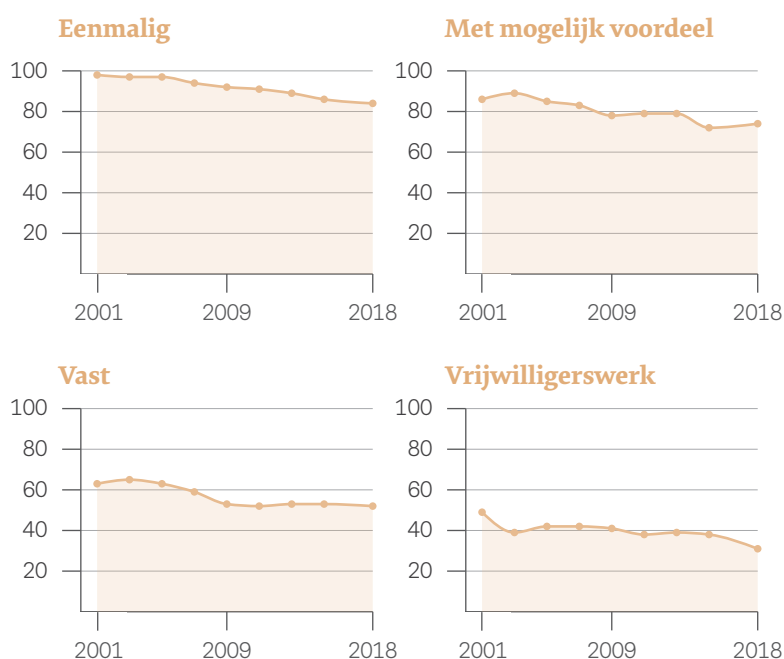
Manieren van geven

Huishoudens steunen goede doelen op een steeds kleiner aantal manieren

In figuur 4 zien we dat niet alleen het aantal doelen afneemt dat huishoudens steunen, maar dat huishoudens ook op steeds minder manieren geven.

Figuur 4

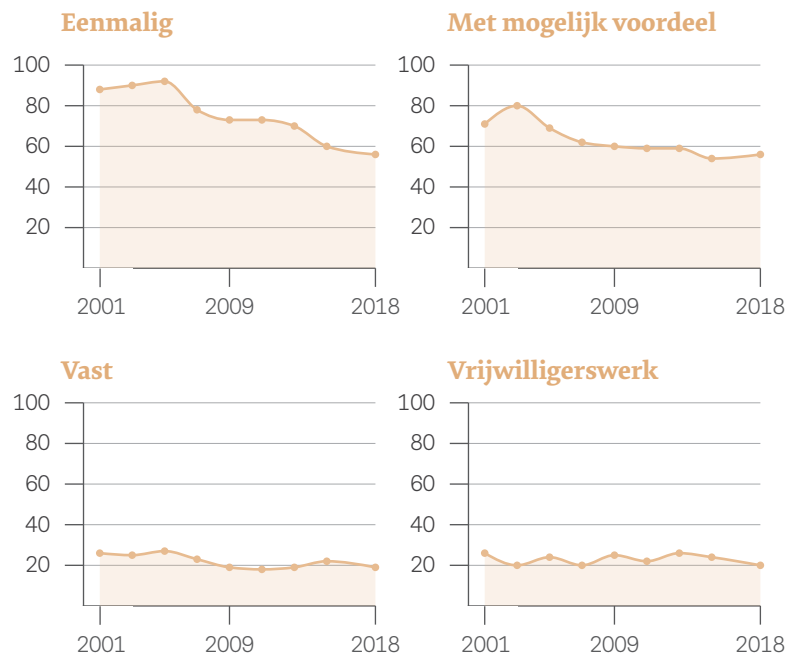
Percentage van de huishoudens dat op verschillende manieren gaf in de periode 2001-2018



In 2001 deden nog vrijwel alle huishoudens die meerdere malen aan ons onderzoek meededen eenmalige giften. In 2018 is dat percentage nog steeds hoog, maar wel gedaald naar 84%. Ook het geven met mogelijk voordeel, zoals door het kopen van producten, of het meespelen in een loterij voor goede doelen, is afgenomen van 86% in 2001 naar 74% in 2018. Het percentage dat vaste giften doet, zoals een vaste overschrijving, is wat minder sterk gedaald, en sinds 2009 gestabiliseerd op net boven de 50%. Het geven van tijd in de vorm van vrijwilligerswerk voor organisaties nam af van bijna 50% in 2001 naar net iets meer dan 30% in 2018.

**Figuur 5**

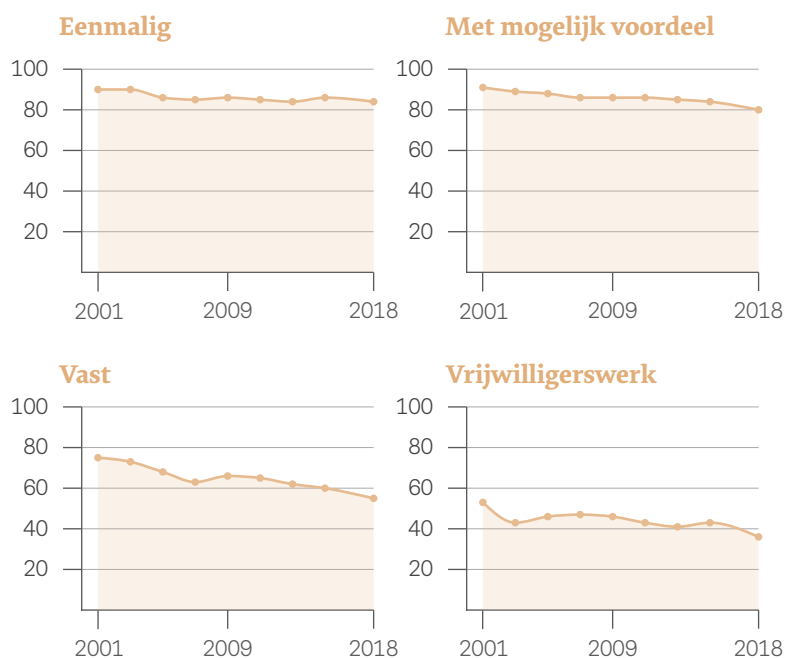
Percentage van de incidentele gevers dat gaf in de periode 2001-2018



In figuur 5 laten we dezelfde trends zien voor de groep huishoudens die incidenteel gaven aan minstens één doel. Een eerste opvallend verschil met figuur 4 is dat alle lijnen lager liggen. Het verschil is vooral groot voor vaste giften. Een tweede opvallend verschil is dat de afname van de populariteit van eenmalige giften en geven met mogelijk voordeel sterker zijn voor incidentele gevers. In 2001 gaf nog 88% van de huishoudens die af en toe goede doelen steunen via eenmalige giften. In 2018 was dat gedaald naar 56%. Ook het geven met mogelijk voordeel neemt flink af onder incidentele gevers: van 71% in 2001 naar 56% in 2018. Het percentage van de incidentele gevers dat vaste giften deed was met 26% al laag in 2001, en nam wat verder af naar 19% in 2018. Vrijwilligerswerk laat een vrijwel gelijke trend zien.

Figuur 6

Percentage van de trouwe gevers dat gaf in de periode 2001-2018



In figuur 6 laten we dezelfde trends nog een keer zien, maar nu voor de huishoudens die in elk van de jaren dat ze aan ons onderzoek meededen aan ten minste één doel hebben gegeven. We zouden deze groep als de 'harde kern' van filantropisch Nederland kunnen zien. De percentages huishoudens die eenmalig geven en geven met mogelijk voordeel liggen heel hoog en dicht bij elkaar, maar nemen toch af in de loop van de tijd. Opvallend is dat het percentage dat vaste giften doet ook afneemt onder de groep huishoudens die altijd geeft. Ook het percentage dat vrijwilligerswerk doet neemt af onder de huishoudens die in alle jaren geld geven aan goede doelen, van 53% in 2001 naar 36% in 2018. Deze percentages liggen wel een stuk hoger dan onder de incidentele gevers. Het geven van tijd en geld gaat bij deze groep hand in hand.

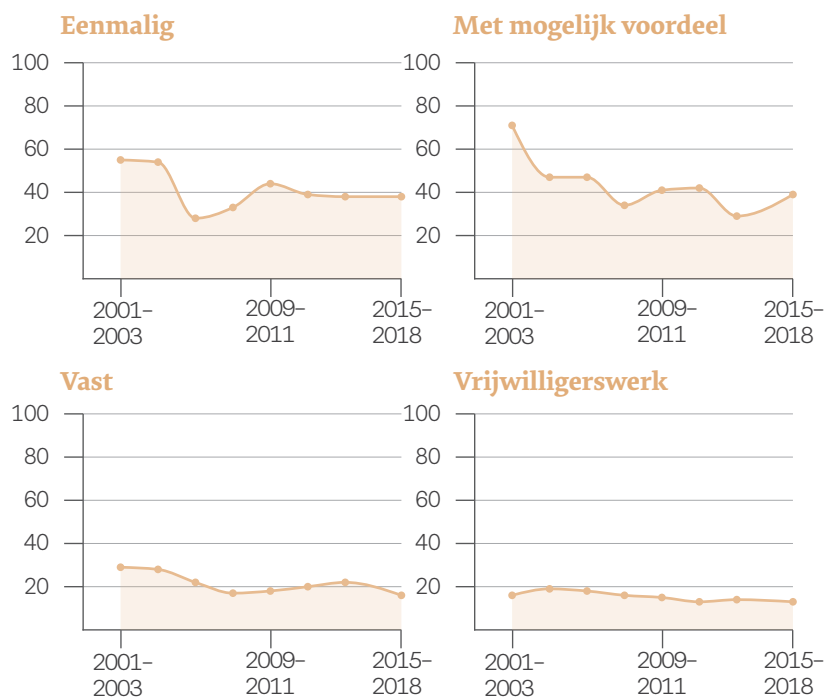


De instroom van nieuwe gevers neemt af

Onder de oppervlakte van de vrij geleidelijke trends die we in de voorgaande figuren hebben gezien zit een grote mate van turbulentie. We zien voor sommige van de manieren van geven die we in de voorgaande figuren hebben bekeken een flinke instroom van huishoudens die in het ene jaar niet op die manier gaven, maar later wel.

Figuur 7

Percentage van de huishoudens dat begon met geven in de periode 2001–2018



Een voorbeeld: van de huishoudens die in 2001 niet gaven met mogelijk voordeel deed in 2003 71% dat wel (zie figuur 7). Ook in de jaren 2003–2007 weten goedbedoelenorganisaties veel giften te werven bij huishoudens die voorheen niet gaven, al ligt het percentage wat lager (47%). Van 2007 naar 2009 nam het verder af naar 34%. Na wat fluctuatie lag het percentage in 2018 op 39%. In de loop van de jaren is de instroom afgenomen. Dit betekent dat het sinds 2001 moeilijker is geworden om mensen te overtuigen met mogelijk voordeel te geven.

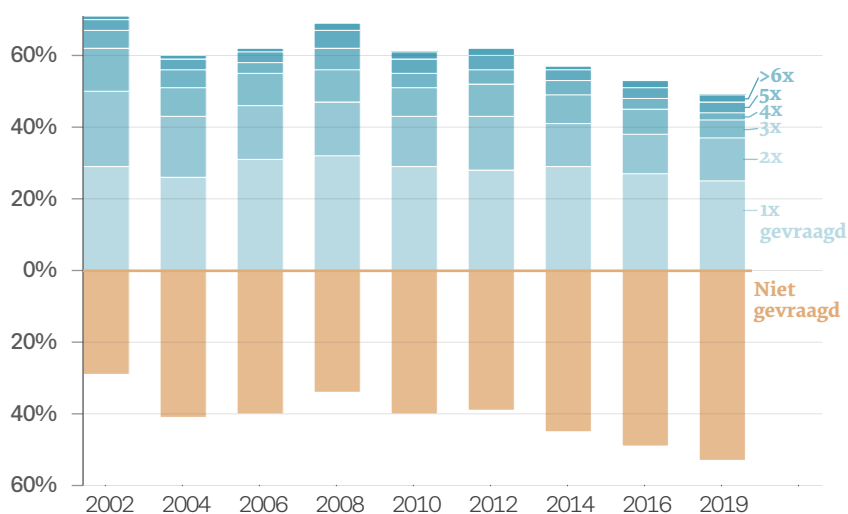
De instroom neemt voor eenmalige giften ook af. In 2003 gaf 55% van de huishoudens die in 2001 niet eenmalig gaf. Voor 2015–2018 ligt dat percentage lager, op 38%. Ook de trend in de instroom van vaste gevers is naar beneden gericht: van 29% in 2001–2003 naar 16% in 2015–2018. De instroom in vrijwilligerswerk tenslotte gaat aanvankelijk omhoog van 16% naar 19%, maar neemt vervolgens af.

Minder fondsenwerving, concentratie bij een kleine groep

Hoe kunnen we de daling van de instroom van nieuwe gevers verklaren? Een deel van de verklaring zit in het gedrag van goededoelenorganisaties. Uit eerder onderzoek weten we dat een groot deel van het geefgedrag van huishoudens gebeurt in reactie op verzoeken om giften (Bekkers, 2005). We zien nu ook een verband tussen de daling van de instroom en de afname van fondsenwervingsactiviteiten door goededoelenorganisaties.

Figuur 8

Percentage huishoudens en het aantal verzoeken om giften in de periode 2002-2019



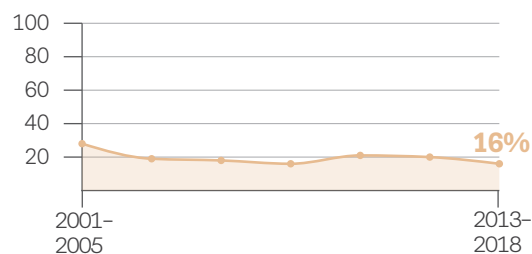
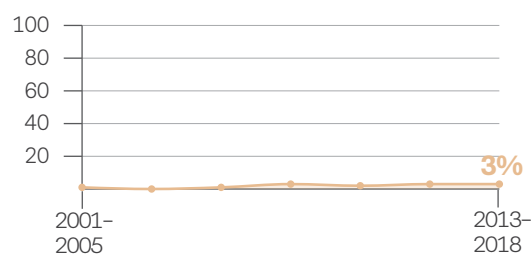
Van de huishoudens die de vragenlijst in 2002 invulden zei 29% in de twee weken voorafgaand aan het onderzoek op geen enkele manier benaderd te zijn om een gift te doen aan een goed doel (zie figuur 8). In de loop van de tijd is het percentage van de huishoudens dat op geen enkele manier bereikt is met een verzoek gestegen naar meer dan de helft, tot 53% van de huishoudens die in 2019 de vragenlijst invulden. Het percentage dat op 1 manier is benaderd daalde licht, van 29% in 2002 naar 25% in 2019. We zien grotere dalingen in het percentage dat op 2 manieren is gevraagd (van 21% naar 12%), op 3 manieren (van 12% naar 5%) en op 4 manieren (van 5% naar 2%). Alleen het percentage dat op 5 of meer manieren is gevraagd is redelijk constant gebleven op 3%.

**Een deel van de huishoudens is overgestapt van eenmalige op vaste giften**

Een andere verklaring voor de daling van de instroom begint bij de manier waarop goeddoelenorganisaties geprobeerd hebben om giften te werven. Veel organisaties hebben geïnvesteerd in het werven van vaste donateurs op straat en aan de deur. Dit is voor veel goeddoelenorganisaties heel succesvol geweest.

Figuur 9

Percentage van de huishoudens dat overstapte van eenmalige naar vaste giften en omgekeerd in de periode 2001–2018

Overgestapt van **eenmalig geven** naar **vast**Overgestapt van **vast geven** naar **eenmalig**

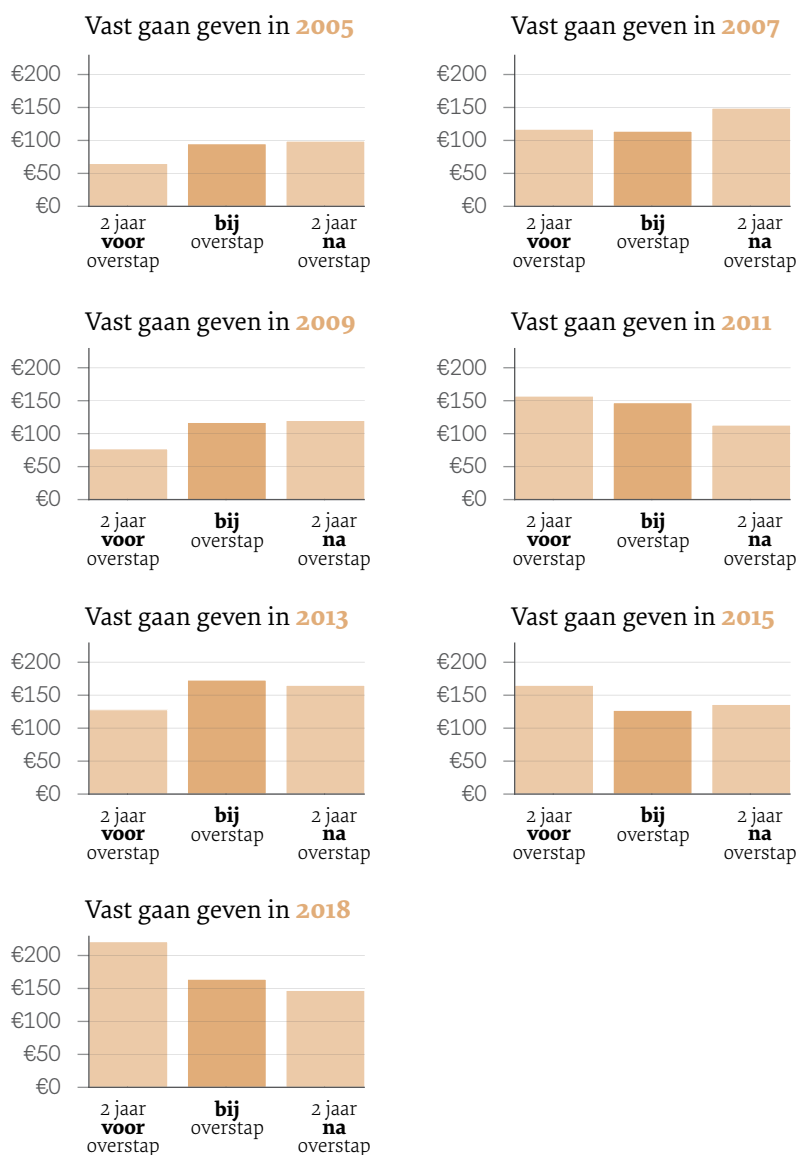
Van de huishoudens die in de jaren 2001 en 2003 nog niet vast gaven maar wel eenmalig, deed 28% in het jaar 2005 wél vaste giften. Ook in de jaren daarna stapte een aanzienlijk percentage van de huishoudens over van eenmalige giften op vaste giften. Het percentage is wel afgenomen, naar 16% over de jaren 2013–2018. De omgekeerde overstap – van vaste naar eenmalige giften – kwam nauwelijks voor. We zien binnen dezelfde huishoudens dus geen beweging van vast naar eenmalig geven.

Huishoudens die overstapten van eenmalige naar vaste giften zijn niet meer gaan geven

Huishoudens die vast geven doneren op jaarbasis hogere bedragen dan huishoudens die eenmalig geven. Het kan voor goeddoelenorganisaties voordelig uitpakken als zij meer huishoudens weten te overtuigen om op vaste manieren te gaan geven. Bij de huishoudens die overstapten van eenmalige naar vaste giften zien we dit echter niet.

Figuur 10

Totaalbedrag aan giften in € onder huishoudens die overstapten van eenmalige naar vaste giften in de periode 2001–2018



Figuur 10 laat zien wat huishoudens gaven in de jaren vóórdát ze overstapten van eenmalige op vaste giften, in het jaar van de overstap, en de jaren daarna. We zien geen toename van het totaalbedrag aan giften in het jaar dat huishoudens overstapten. Alleen voor huishoudens die tussen 2005 en 2007 overstapten van eenmalige op vaste giften blijkt het totaalbedrag aan giften in de jaren daarna gestegen te zijn. Voor overstappers in 2018 is het totaalbedrag aan giften in de jaren na hun overstap juist lager dan in de jaren dat ze alleen eenmalige giften deden. De overstap van eenmalig naar vast geven is bij de meeste huishoudens dus niet vergezeld gegaan van een toename in het totaalbedrag aan giften. Zo zijn de inkomsten voor goededoelenorganisaties die eenmalige giften omgezet hebben in vaste giften misschien niet gestegen, maar zijn zij zekerder geworden van een belangrijk deel van hun inkomsten.

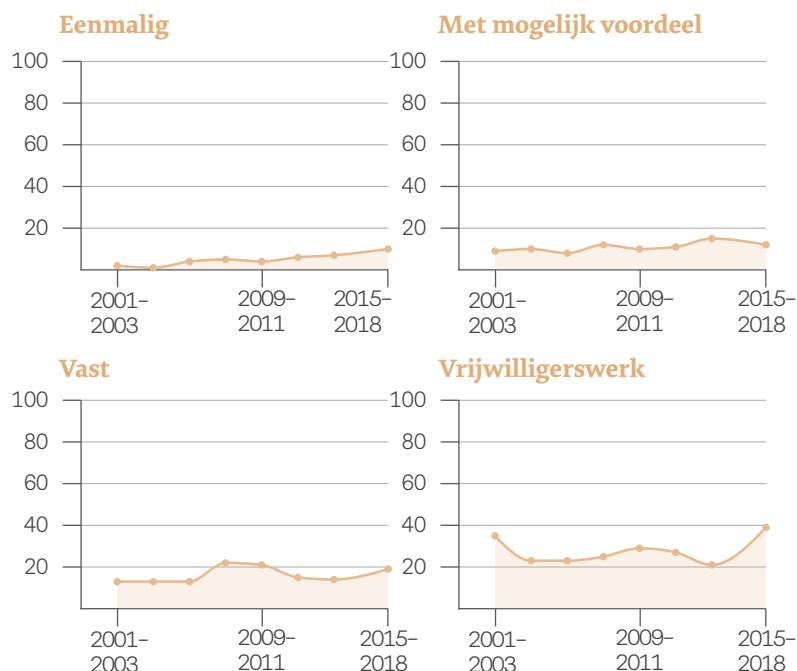


De uitstroom neemt toe

Tegenover de langzaam afnemende instroom van nieuwe gevers staat een langzaam aanzwellende uitstroom van huishoudens die stoppen met geven (zie figuur 11).

Figuur 11

Percentage van de huishoudens dat stopte met geven



Het percentage van de huishoudens dat stopt met geven met mogelijk voordeel neemt toe van 9% in 2001-2003 naar 12% in 2015-2018. Ook het percentage van de huishoudens dat stopt met eenmalige giften neemt toe. Dat lag met slechts 2% in 2001-2003 heel laag, maar is gestegen naar 12% in 2015-2018. Ook de uitstroom van vaste gevers neemt toe van 13% in 2001-2003 naar iets boven de 20% in de periode 2007-2011, en komt in 2015-2018 weer uit op hetzelfde niveau na een daling in de jaren daartussen. De uitstroom uit het vrijwilligerswerk laat een minder duidelijke trend zien.

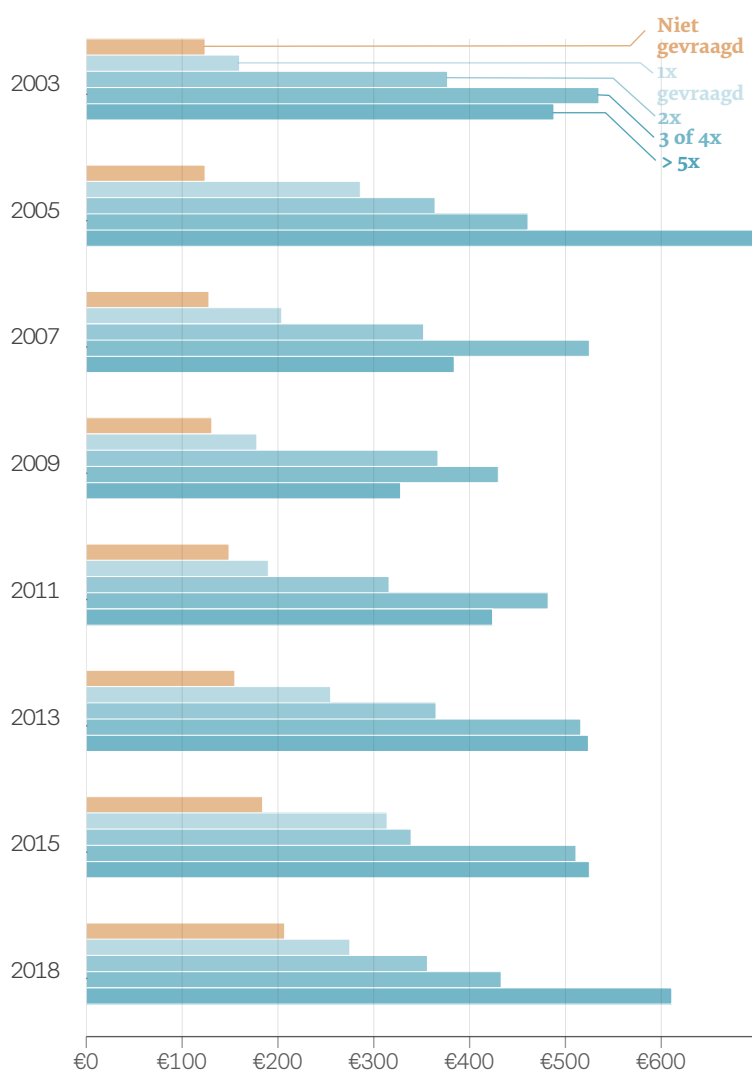
De combinatie van een toenemende uitstroom en een afname van de instroom verklaart waarom we van jaar op jaar het aantal huishoudens dat geeft zien afnemen: voor elk huishouden dat begint met geven zijn er net wat meer huishoudens die stoppen met geven.

Extra verzoeken leveren steeds minder op

Sinds jaar en dag is de ijzeren wet van fondsenwerving: wie niet vraagt, die niet krijgt (Bekkers, 2005; 2018). De meeste giften aan goede doelen komen pas in reactie op een verzoek om een gift.

Figuur 12

Totaalbedrag aan giften in € naar het aantal verzoeken om giften in het jaar ervoor



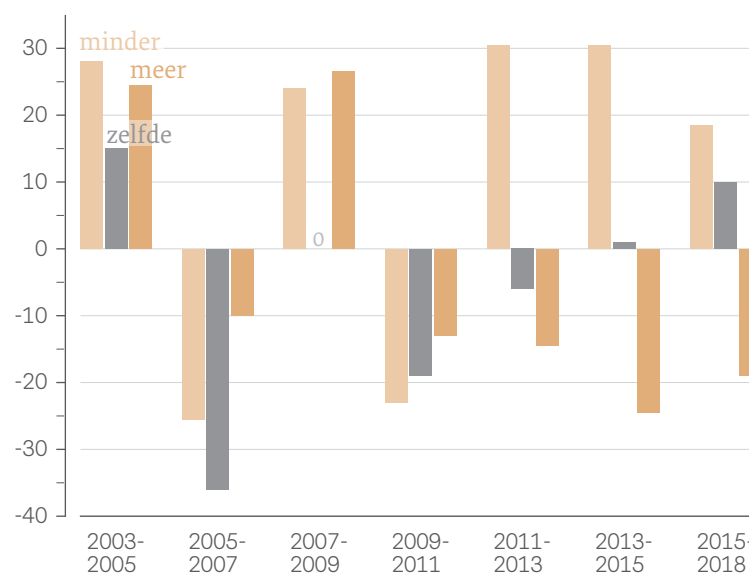
We zien in figuur 12 dat sinds 2003 de bedragen die huishoudens geven zijn gestegen. We zien ook dat de bedragen die huishoudens geven wanneer zij meer verzoeken om giften krijgen steeds dichterbij elkaar zijn komen te liggen. Dit is een aanwijzing dat extra verzoeken steeds minder opleveren. Huishoudens die in de vragenlijst van 2002 antwoordden dat ze in de twee weken voorafgaand aan het onderzoek geen enkel verzoek om een gift hadden gekregen gaven in 2003 gemiddeld € 124. Huishoudens die in 2002 vijf of meer verzoeken hadden gekregen gaven in 2003 ongeveer vier keer zoveel, € 488. De verhouding tussen deze bedragen is in de loop van de tijd afgenomen. In 2018 was het bedrag dat huis-



houdens gaven die in 2015 helemaal niet gevraagd waren € 207. De huishoudens die in 2015 vijf keer of meer gevraagd waren gaven grofweg drie keer zo veel, € 611. De bevinding dat de verhouding tussen de huishoudens die veel verzoeken krijgen en de huishoudens die geen verzoeken kregen afneemt betekent waarschijnlijk dat extra verzoeken steeds minder opleveren.

Figuur 13

Verandering in het totaalbedrag aan giften in € naar de verandering in het aantal verzoeken om giften in de jaren ervoor: *minder*, *meer* of *hetzelfde* aantal



We zien in figuur 13 dat veranderingen in het aantal verzoeken om giften lang niet altijd het verwachte effect opleveren. In de meeste jaren zien we dat juist onder huishoudens die minder verzoeken om giften ontvingen het totaalbedrag aan giften toenam. Het duidelijkst is dit te zien in de jaren 2011 tot en met 2015. In deze jaren nam het totaalbedrag aan giften niet toe onder huishoudens die meer verzoeken om giften ontvingen. In 2018 nam het totaalbedrag aan giften onder huishoudens die meer verzoeken om giften kregen zelfs af naar € 310, van € 383 in 2015. Onder huishoudens die eenzelfde aantal of juist minder verzoeken om giften kregen nam het totaalbedrag aan giften wel toe. We zien een zigzagpatroon van 2003 tot 2011. Tussen 2003 en 2005 en tussen 2007 tot 2009 namen de giften toe bij alle huishoudens, of ze nu meer of minder of hetzelfde aantal verzoeken hadden gekregen. Tussen 2005 en 2007 namen de giften onder alle groepen juist af. Vanaf 2011 lijken we dus een contraproductief effect te zien van fondsenwerving. Vooral huishoudens die minder verzoeken kregen om giften zijn meer gaan geven.

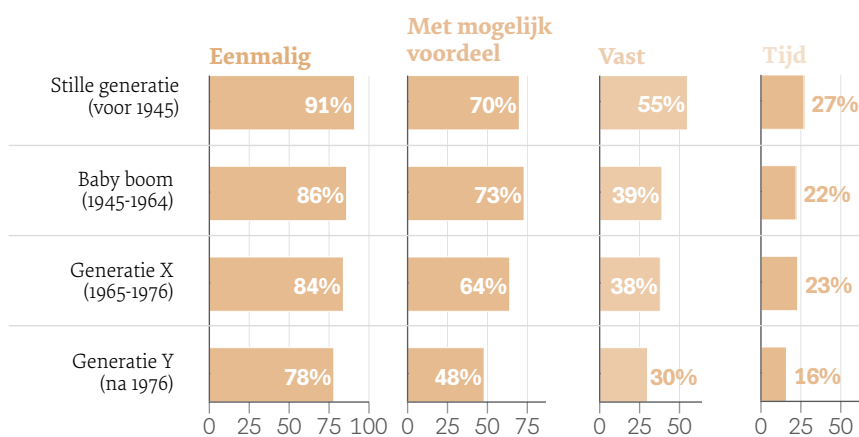
Generatieverschillen in geefgedrag

Jongere generaties geven minder vaak vast

In de vorige special hebben we generatieverschillen in geefgedrag onderzocht. We concluderen dat de stille generatie, geboren vóór 1945, sterker betrokken is bij goede doelen dan jongere generaties. De stille generatie steunt meer doelen, en besteedt een groter deel van het inkomen aan giften. Met name de generatie Y, geboren vanaf 1977, blijft achter.

Figuur 14

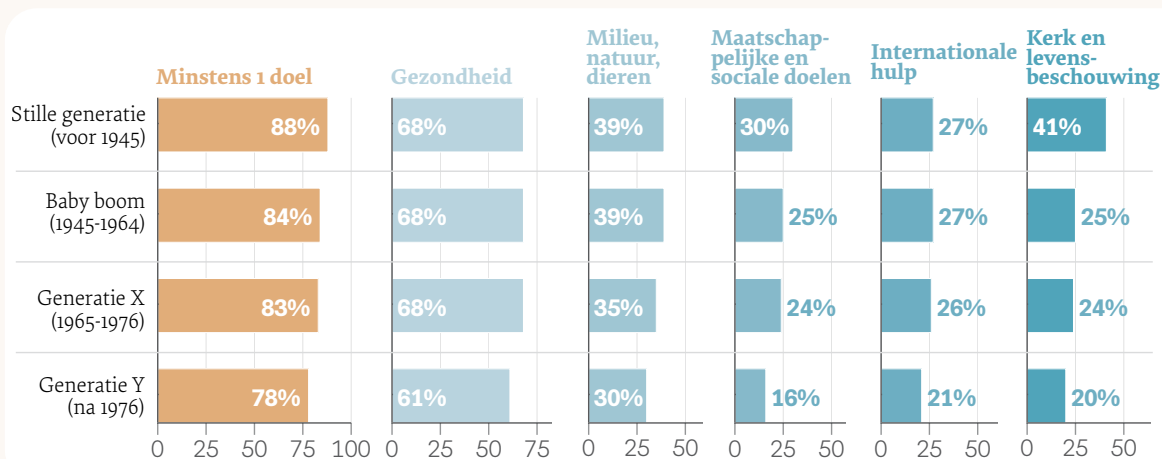
Het percentage van de huishoudens dat geeft op verschillende manieren naar generatie



We zien in figuur 14 dat er ook generatieverschillen zijn in de manier waarop huishoudens jaar in, jaar uit geven aan goede doelen. De stille generatie doet niet alleen vaker eenmalige giften, maar geeft ook vaker vast, en doet vaker vrijwilligerswerk. Alleen wat betreft geven met mogelijk voordeel zit de stille generatie iets lager dan de babyboomgeneratie, geboren tussen 1945 en 1964. De generatie Y steunt goededoelenorganisaties op alle manieren minder vaak dan oudere generaties. Met name het percentage dat vast geeft ligt een stuk lager onder de generatie Y (30%) dan onder de stille generatie (55%).

Figuur 15

Het percentage van de huishoudens dat jaar in, jaar uit geeft naar generatie per doel





Over meerdere jaren bezien blijkt dat de jongste generatie minder vaak jaar in, jaar uit geeft aan goede doelen dan oudere generaties, zo is te zien in figuur 15. Van de huishoudens uit de stille generatie die meerdere malen aan ons onderzoek meededen gaf 88% in alle jaren aan goede doelen. Van de huishoudens uit de generatie Y is dat 78%. Bij alle doelen zien we dat de generatie Y achterblijft bij de stille generatie. Voor gezondheid is het verschil het kleinst. Met name voor kerk en levensbeschouwing is het verschil groot: 41% van de stille generatie huishoudens geeft jaar in, jaar uit aan kerk en levensbeschouwing, terwijl dat in de generatie Y 20% is.

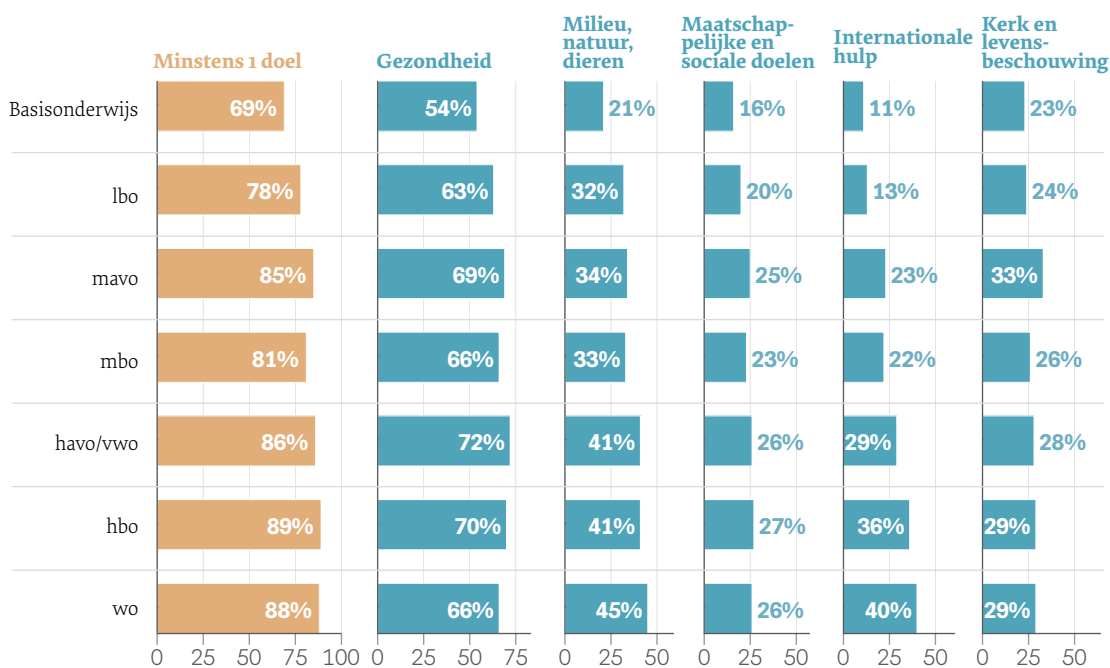
Geefgedrag per sociaal-demografische groep

Hoger opgeleiden geven vaker jaar in, jaar uit

We zien duidelijke verschillen in de mate waarin huishoudens met verschillende niveaus van opleiding jaar in, jaar uit geven aan goede doelen (zie figuur 16).

Figuur 16

Het percentage van de huishoudens dat jaar in, jaar uit geeft naar opleidingsniveau per doel



Respondenten met alleen basisonderwijs geven het minst vaak jaar in, jaar uit aan goede doelen (69%), respondenten met een universitair of hbo-diploma het vaakst (88-89%). Deze verschillen zijn niet gecorrigeerd voor het inkomen of andere kenmerken van huishoudens.

We zien deze volgorde bij sommige doelen sterker terug dan bij andere. Met name voor internationale hulp zijn de verschillen groot tussen de laagst opgeleiden (11%) en de hoogst

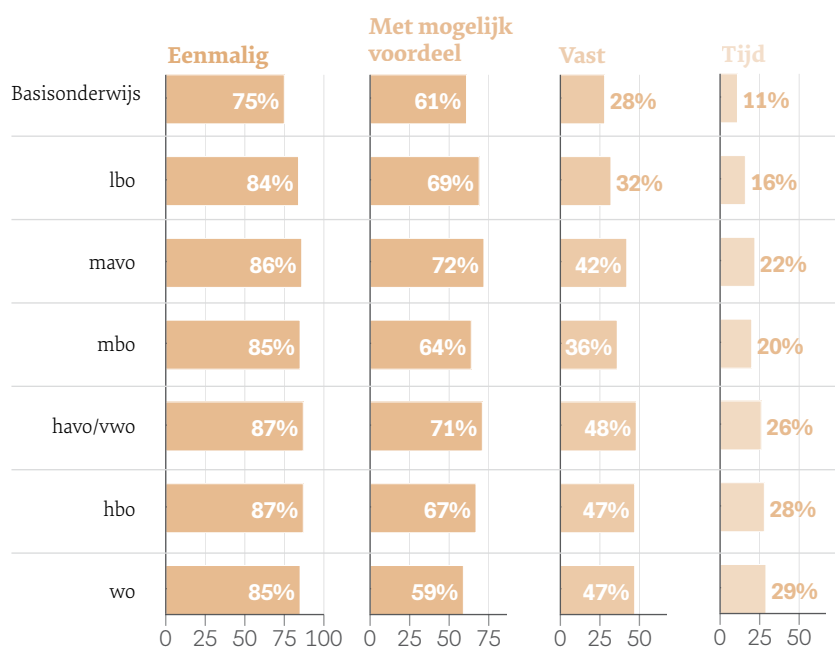
opgeleiden (40%), en ook voor milieu, natuur en dieren, van 21% tot 45%. De verschillen zijn kleiner voor kerk en levensbeschouwing en voor gezondheid.

Hoger opgeleiden geven vaker vast

De verschillen tussen huishoudens naar opleidingsniveau in de mate waarin zij jaar in, jaar uit dezelfde doelen steunen hangen samen met de mate waarin zij vast geven. Huishoudens met een opleidingsniveau hoger dan mbo geven vaker vast dan huishoudens met alleen basisonderwijs, een lbo-, mavo- of mbo-diploma (zie figuur 17).

Figuur 17

Het percentage van de huishoudens dat geeft op verschillende manieren naar opleidingsniveau



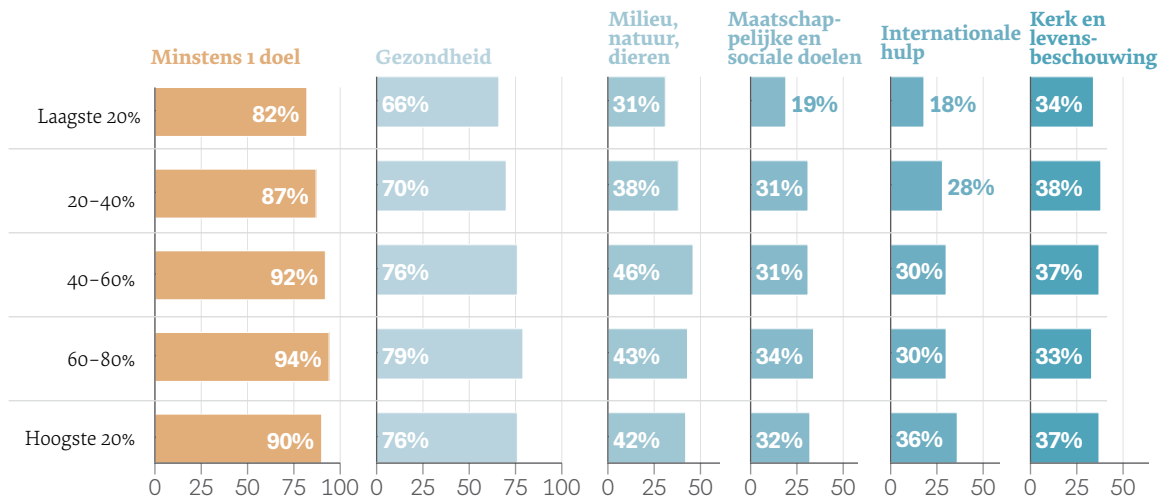
Tussen huishoudens met een havo/vwo-, hbo- of wo-diploma zijn geen verschillen. We zien weinig verschillen tussen opleidingscategorieën in eenmalige giften, behalve dan dat de laagst opgeleiden die minder vaak doen. In het geven met mogelijk voordeel blijven zowel de laagst als de hoogst opgeleiden achter. Het geven van tijd in de vorm van vrijwilligerswerk ligt hoger onder hoger opgeleiden.

Hogere inkomens geven vaker jaar in, jaar uit

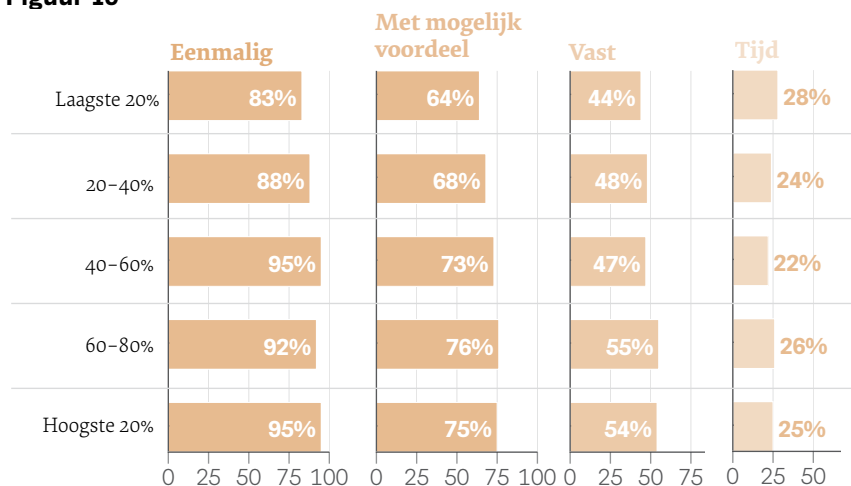
De verschillen tussen inkomensgroepen in de mate waarin huishoudens jaar in, jaar uit geven zijn wat minder groot dan tussen opleidingscategorieën. Voor deze vergelijking hebben we kwintielen gemaakt, inkomensgroepen van 20%.

**Figuur 18**

Het percentage van de huishoudens dat jaar in, jaar uit geeft naar inkomen per doel



Dat hogere inkomens vaker goede doelen steunen dan lagere inkomens is niet vreemd. Opvallend is eerder dat het percentage van de huishoudens dat jaar in, jaar uit goede doelen steunt in alle kwintielen relatief hoog is. Zelfs in het eerste kwintiel – dat zijn de huishoudens met de 20% laagste inkomens – ligt het percentage dat in elk van de vragenlijsten die zij hebben ingevuld minstens één doel steunt nog boven de 80% (zie figuur 18). Dat percentage ligt op 94% in het vierde inkomenskwintiel – huishoudens die in de op één na hoogste categorie van inkomens vallen. Opvallend: onder de 20% huishoudens met de hoogste inkomens ligt het percentage weer iets lager. We zien deze volgorde ook voor wat betreft giften aan gezondheid. De verschillen zijn niet heel groot. Voor kerk en levensbeschouwing zien we nauwelijks verschillen in de mate waarin huishoudens met meer of minder inkomen jaar in, jaar uit geven. Voor internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen zien we wat grotere verschillen.

Figuur 19

Ook in de manieren van geven zien we kleine verschillen tussen inkomensgroepen: de hogere inkomens geven wat vaker eenmalig, met mogelijk voordeel, en geven vaker vaste bijdragen, maar de verschillen zijn niet erg groot (zie figuur 19). Van de huishoudens in de laagste inkomensgroep geeft 44% vast; onder de hoogste inkomens is dit 54%. Deelname aan vrijwilligerswerk is het hoogst onder de laagste inkomensgroep (28%).

Veranderingen in geefgedrag na levensgebeurtenissen

In het laatste deel van deze special gaan we in op het verband tussen levensgebeurtenissen en het geefgedrag. Levensgebeurtenissen zijn interessant omdat ze veranderingen in het geefgedrag binnen huishoudens kunnen verklaren.

In de vorige special zagen we dat generatieverschillen in geefgedrag op zichzelf vrij stabiel zijn in de loop van de tijd: in elk jaar gaven huishoudens uit de stille generatie ongeveer anderhalf keer het bedrag dat huishoudens uit de baby boom generatie gaven. De generaties X (geboren tussen 1965 en 1977) en Y (geboren in 1977 of later) blijven achter. Zij gaven in 2001 minder dan de helft van het bedrag van de stille generatie. De verhoudingen tussen de generaties liggen in de meeste jaren in dezelfde orde van grootte. Onder huishoudens uit dezelfde generatie zien we weinig systematische ontwikkelingen in de loop van de tijd. Huishoudens die het ene jaar veel geven, doen dat het andere jaar meestal ook. Dit is een aanwijzing dat levensgebeurtenissen die mensen uit verschillende generaties meemaken waarschijnlijk een beperkte invloed hebben op het bedrag dat huishoudens geven.

Er zijn twee uitzonderingen in deze stabiliteit. Deze twee uitzonderingen waren de aanleiding voor de meer algemene vraag: hoe beïnvloeden levensgebeurtenissen het geefgedrag van huishoudens?

Ten eerste zien we in de generatie Y, geboren na 1977, het geefgedrag flink toenemen in de periode 2001–2005. In deze periode verdubbelt de waarde van giften uit deze generatie. De generatie Y is dan tussen de 18 en 29 jaar oud en maakt in die periode belangrijke levensgebeurtenissen mee zoals het afronden van een studie en het betreden van de arbeidsmarkt. Ook gaan zij relaties aan en krijgen zij kinderen. Misschien zorgt een duurzame relatie ervoor dat partners elkaar beïnvloeden om meer te geven. Het is ook mogelijk dat huwelijk of gezinsvorming de betrokkenheid bij het welzijn van kinderen in het algemeen vergroot.

Ten tweede zien we ook een opvallende ontwikkeling in het geefgedrag van de generatie X, geboren tussen 1965 en 1977, in de jaren 2007 tot 2018. De giften van huishoudens uit deze generatie namen in de periode dat zij tussen de 40 en 50 jaar oud waren langzaam toe van ongeveer € 150 naar € 200. Deze ontwikkeling is opvallend omdat de giften van de andere generatie ongeveer op hetzelfde niveau bleven in deze periode. Wat heeft deze toename veroorzaakt? Omdat in dezelfde periode het geefgedrag van de andere generaties niet bijzonder veranderde moet de toename veroorzaakt zijn door levensgebeurtenissen die mensen meemaakten in de periode dat ze tussen de 40 en 50 waren. Misschien zorgt een toename van het inkomen door promotie op het werk of een betere baan voor meer geefgedrag? We weten uit eerder onderzoek dat hogere inkomens meer geven (Wiepking & Bekkers, 2012). Het is ook mogelijk dat mensen door negatieve levensgebeurtenissen zich ineens bewust worden van het maatschappelijke nut van goededoelenorganisaties. We hebben dit eerder geconstateerd voor het doneren van bloed (Piersma et al., 2019), en het geven van geld aan de Hartstichting (Bekkers, 2008). Voor de generatie X is de periode waarin zij zelf tussen de 40 en 50 jaar oud waren ook de periode waarin hun ouders steeds



vaker zorg nodig hadden, niet meer zelfstandig konden wonen, of overleden. Het ligt voor de hand dat de betrokkenheid bij gezondheidsorganisaties na een ziekte of overlijden van familieleden toeneemt.

Om de invloed van levensgebeurtenissen te onderzoeken hebben we gegevens gebruikt van huishoudens die in 2008 de vragenlijst hebben ingevuld. We hebben toen vragen gesteld over een groot aantal levensgebeurtenissen, op het terrein van gezondheid, slachtofferschap, relatievorming en de carrière. We hebben voor deze huishoudens het gemiddelde geefgedrag over de jaren voorafgaand aan de levensgebeurtenissen, dus van 2001 tot en met 2007, vergeleken met het geefgedrag in alle jaren erna, dus van 2009 tot 2018. Een belangrijke kanttekening bij de resultaten is dat we niet gecorrigeerd hebben voor andere kenmerken van het huishouden. Een tweede kanttekening is dat de aantallen in de analyses klein kunnen zijn. In de technische bijlage (zie <https://osf.io/6meq9/>) bij deze special hebben we de onzekerheden bij de bevindingen uitgelegd.

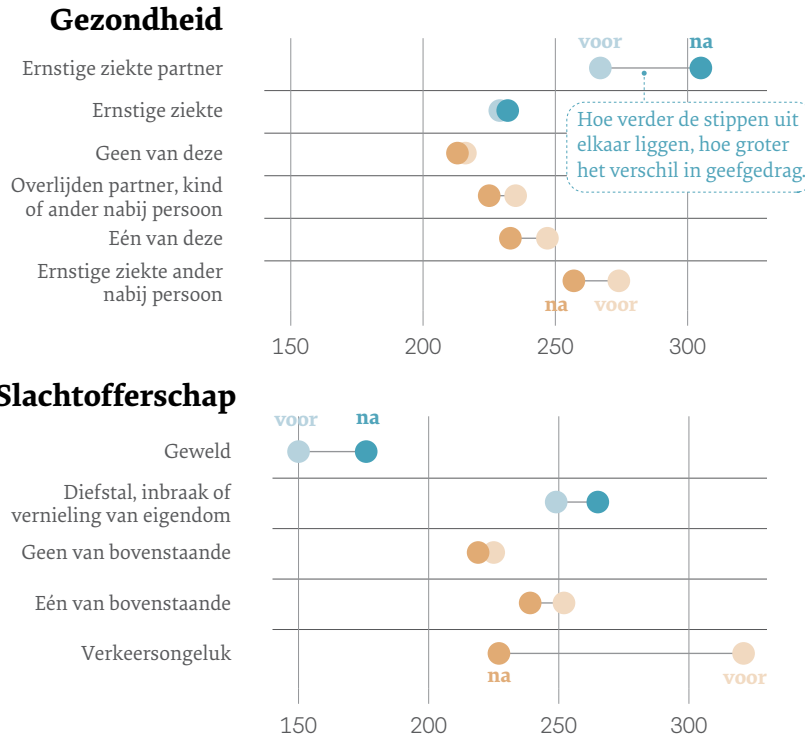
Kort samengevat zien we dat het totaalbedrag dat huishoudens besteden aan giften gemeten in euro's wat lager ligt na tegenspoed dan daarvoor. Dit geldt voor het meemaken van een ernstige ziekte of een overlijden in het huishouden of in de nabije omgeving, en voor het slachtoffer worden van criminaliteit. Het geefgedrag verandert niet of nauwelijks na voorspoedige levensgebeurtenissen zoals het afronden van een opleiding, een nieuwe baan, promotie op het werk of nieuwe relaties. Bij elkaar verklaren deze levensgebeurtenissen niet waarom de giften van de generatie X toenamen tussen hun 40^e en 50^e levensjaar, of waarom de generatie Y tussen het 18^e en 29^e levensjaar meer is gaan geven. De onderzochte levensgebeurtenissen kunnen ook niet verklaren waarom in de meeste generaties het geefgedrag stelselmatig afneemt. Daarvoor zullen we het antwoord in brede maatschappelijke trends moeten zoeken. We hebben ook het aandeel van gezondheid in het totaalbedrag van alle giften onderzocht. Dit aandeel blijkt toe te nemen na ziekte, overlijden, slachtofferschap van criminaliteit, en het afsluiten van de opleiding, een promotie of nieuwe baan, een nieuwe partner en de geboorte van een kind.

Giften nemen af na ziekte, overlijden of verkeersongeluk

Huishoudens die een ernstige ziekte of overlijden meemaakten of slachtoffer werden van een verkeersongeluk, gaven na deze levensgebeurtenissen in de regel een *lager* bedrag aan goede doelen dan daarvoor (zie figuur 20).

Figuur 20

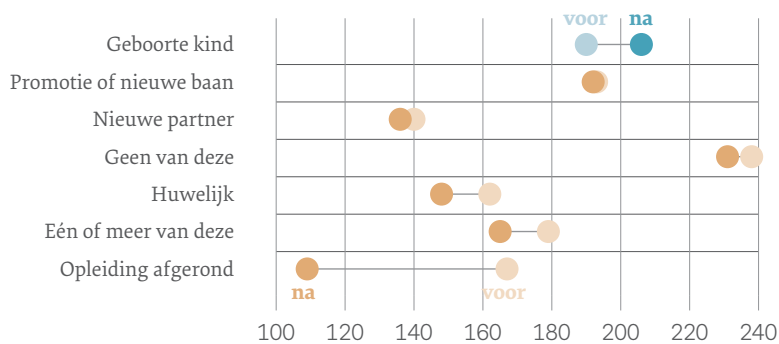
Toename / afname van het totaalbedrag in € aan giften vóór en na het meemaken van levensgebeurtenissen in de categorieën gezondheid en slachtofferschap in 2008



Bij huishoudens waarin de partner van de respondent een ernstige ziekte heeft meegeemaakt of waarin de respondent slachtoffer werd van diefstal, inbraak, vernieling of geweld nam het totaalbedrag aan giften licht toe. Het geefgedrag van huishoudens die geen ziekte of overlijden meemaakten of geen slachtoffer werden van de drie meest voorkomende vormen van criminaliteit veranderde niet. Deze resultaten bieden geen duidelijke verklaring voor de toename van het geefgedrag in de generatie X tussen 2007 en 2018. Sterker nog: huishoudens uit deze generatie die een ernstige ziekte of overlijden meemaakten of slachtoffer werden van een misdrijf zijn na deze gebeurtenissen juist wat minder gaan geven.

Figuur 21

Toename / afname van het totaalbedrag aan giften vóór en na het meemaken van levensgebeurtenissen in de categorieën carrière en relaties in 2008





Ook na de meeste levensgebeurtenissen in de sfeer van de beroeps carrière of relaties zien we geen toename in het totaalbedrag aan giften (zie figuur 21). Respondenten die hun opleiding afronden zijn minder gaan geven, en degenen die promotie maakten of een nieuwe baan kregen zijn niet meer gaan geven. Respondenten die een nieuwe partner kregen of zijn gaan trouwen zijn niet meer gaan geven. Huishoudens die een kind kregen zijn wat meer gaan geven, maar erg groot is dit verschil niet. Deze resultaten betekenen dat ook deze gebeurtenissen geen goede verklaring vormen voor de toename van het geefgedrag in de generatie Y tussen 2001 en 2005.

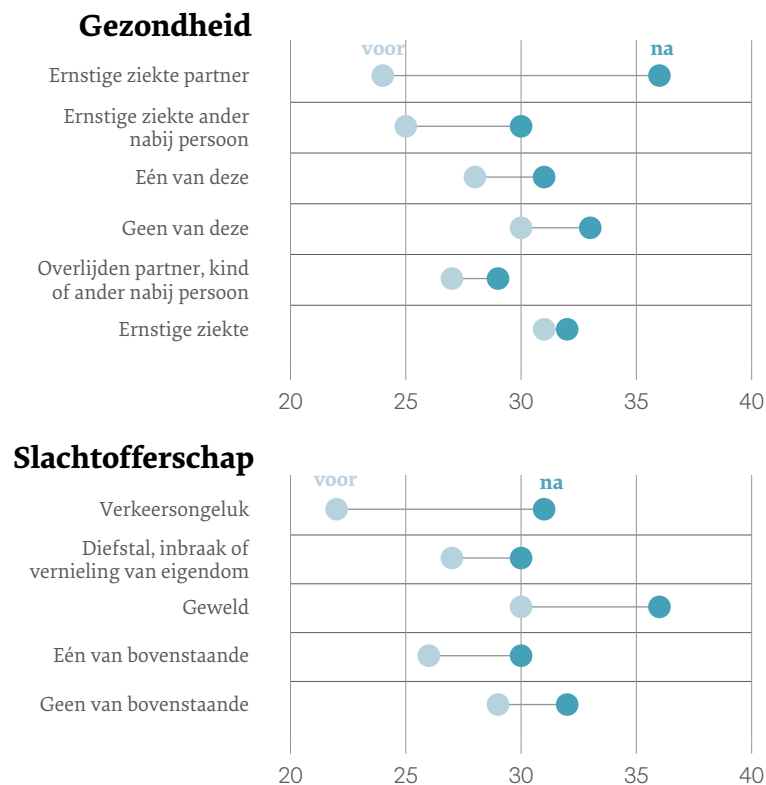
De bevindingen over levensgebeurtenissen betekenen dat we voor een verklaring van de toename in het geefgedrag over de levensloop specifiek in de generatie X tussen 2007 en 2018 in de generatie Y tussen 2001 en 2005 naar andere factoren moeten kijken dan die we hier onderzocht hebben.

Aandeel van gezondheid neemt toe na ziekte, overlijden of verkeersongeluk

De levensgebeurtenissen die we hebben onderzocht blijken een belangrijk verband te hebben met de mate waarin huishoudens doelen op het gebied van gezondheid steunen. Huishoudens besteedden gemiddeld over de periode 2001–2018 ongeveer 30% van alle giften aan gezondheid. Terwijl we zojuist zagen dat het totaalbedrag aan giften gemeten in euro's daalde na ziekte of slachtofferschap, zien we nu dat het aandeel van gezondheid in het totaalbedrag toenam na deze levensgebeurtenissen (zie figuur 22).

Figuur 22

Aandeel van gezondheid in het totaalbedrag aan giften vóór en na het meemaken van levensgebeurtenissen in de categorieën gezondheid en slachtofferschap in 2008



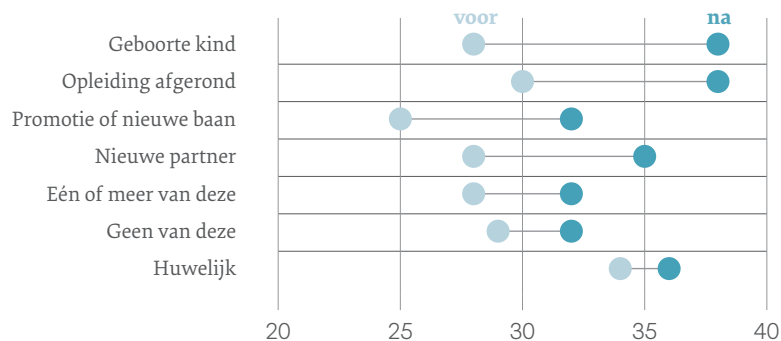
Met name wanneer de partner van de respondent een ernstige ziekte meemaakte zien we het aandeel van gezondheid toenemen, van 24% naar 36%. Ook bij een ernstige ziekte van een andere nabije persoon (vriend(in), familielid of anderszins) zien we een stijging, van 25% naar 30%. Een dergelijk patroon is ook in de Verenigde Staten gevonden (Black et al., 2021). Onder huishoudens die geen ernstige ziekte of overlijden meemaakten steeg het aandeel van gezondheid in alle giften ook, maar minder sterk, van 28% naar 31%.

Eenzelfde patroon zien we bij slachtofferschap. Huishoudens waarin de respondent een verkeersongeluk had in 2008 zijn een groter deel van hun giften gaan besteden aan doelen op het terrein aan gezondheid. Bij deze huishoudens nam het aandeel gezondheid toe van 22% naar 31%. Ook slachtoffers van geweld zijn een groter deel van hun giften gaan besteden aan gezondheid: van 30% naar 36%. Onder huishoudens die geen slachtoffer werden nam het aandeel van gezondheid minder sterk toe, van 29% naar 32%.

Bij huishoudens die stappen maakten in hun carrière of relatie nam het aandeel van gezondheid in de totale giften sterker toe dan bij huishoudens die geen levensgebeurtenissen meemaakten op deze terreinen (zie figuur 23). Met name na het afsluiten van de opleiding, een promotie of nieuwe baan, een nieuwe partner en de geboorte van een kind nam het aandeel van gezondheid in de totale giften van huishoudens toe.

Figuur 23

Aandeel van gezondheid in het totaalbedrag aan giften vóór en na het meemaken van levensgebeurtenissen in de categorieën carrière en relaties in 2008





Over de gegevens en de opzet van dit onderzoek

Een rijker beeld door longitudinale analyse van verandering binnen huishoudens

Voor het eerst bekijken we in deze special de ontwikkelingen in het geefgedrag van huishoudens vanuit het perspectief van de huishoudens zelf. Tot nu toe hebben we in Geven in Nederland vooral gekeken naar trends in het geefgedrag van huishoudens op het niveau van de samenleving. We zien de laatste jaren dat het bedrag dat huishoudens gemiddeld per jaar geven hoger wordt, terwijl het percentage van de huishoudens dat jaarlijks geeft langzaam afneemt. Ook zien we dat huishoudens aan een steeds kleiner aantal doelen en organisaties geven. Doelen als gezondheid kunnen op een onverminderd hoog percentage van donateurs rekenen, terwijl steeds minder huishoudens aan kerk en levensbeschouwing geven. Deze ontwikkelingen kunnen we voor een deel verklaren vanuit brede maatschappelijke trends, zoals de afname van de religiositeit in Nederland, en veranderingen in de samenstelling van de bevolking. Jongere generaties zijn minder betrokken bij goededoelenorganisaties dan oudere en ontvangen minder verzoeken om giften. Een uitgebreide analyse van verschillen tussen generaties leest u in onze vorige special (Bekkers & van Teunenbroek, 2020).

Hoe we dit onderzoek hebben uitgevoerd

Voor dit hoofdstuk hebben we alleen respondenten geselecteerd die meerdere keren de vragenlijst hebben ingevuld. We noemen hen ook wel longitudinale respondenten. Dat waren in de periode 2002–2019, waarin we het Geven in Nederland onderzoek negen maal hebben uitgevoerd, in totaal 3.273 verschillende respondenten. Tussen elke editie zit een jaar waarin we geen meting doen. Tussen 2016 en 2019 zat een extra jaar. In elke vragenlijst gaven de respondenten antwoorden op vragen over het geefgedrag binnen hun huishouden in het voorafgaande kalenderjaar. De analyses gaan dus over de jaren 2001 tot en met 2018.

De huishoudens waarover de respondenten hebben gerapporteerd vormen helaas geen goede afspiegeling van de gehele Nederlandse bevolking. Er zitten vrijwel geen huishoudens van niet-Nederlandse herkomst tussen. Ook jongeren en hoger opgeleiden zijn wat minder goed vertegenwoordigd in de longitudinale groep. Dit

betekent dat de resultaten niet noodzakelijkerwijs geldig zijn voor alle Nederlandse huishoudens. Het geefgedrag in de longitudinale groep die we hier analyseren ligt wat hoger dan dat van de gehele Nederlandse bevolking (zie bijvoorbeeld de percentages in figuur 1). Deze percentages zijn voor elk doel hoger dan in de afzonderlijke edities van Geven in Nederland. Huishoudens die trouw geven zullen waarschijnlijk vaker meedoen aan vragenlijstonderzoek en minder snel uitvallen uit het onderzoek. Daarom zal het geefgedrag in de gehele Nederlandse bevolking waarschijnlijk meer verandering vertonen dan in de groep huishoudens die meerdere malen aan ons onderzoek heeft meegedaan. Dit betekent dat het percentage trouwe gevers in de gehele bevolking waarschijnlijk lager is. We kunnen helaas niet nagaan hoe groot deze vertekening is. De vertekening is een onvermijdelijk gevolg van de opzet van de analyses: we kunnen geen verandering meten als we een huishouden maar één keer observeren.

Hoe we het geefgedrag hebben gemeten

De antwoorden van respondenten die de vragenlijsten over het geefgedrag aan goede doelen hebben ingevuld gaan over de giften van geld van het gehele huishouden. Bij de berekening van het geefgedrag tellen bijdragen in de vorm van goederen of mankracht niet mee. Bij de meting van giften aan internationale hulp hebben we giften aan nationale acties buiten beschouwing gelaten.

De vragen over het geefgedrag gaan over breed geformuleerde doelen die de leden van het huishouden hebben gesteund: gezondheid, kerk en levensbeschouwing, internationale hulp, milieu, natuur en dierenbescherming, maatschappelijke en sociale doelen, sport en recreatie, kunst en cultuur, en overige doelen. Huishoudens die hebben gegeven aan gezondheid kunnen dus aan meerdere specifieke goededoelenorganisaties hebben gegeven.

De vragen over het geefgedrag gaan over het afgelopen kalenderjaar. De vragen over verzoeken om giften gaan over de twee weken voorafgaand aan het invullen van de vragenlijst. Daarom zijn in figuur 8 en figuur 12 de jaartallen anders dan in andere figuren.

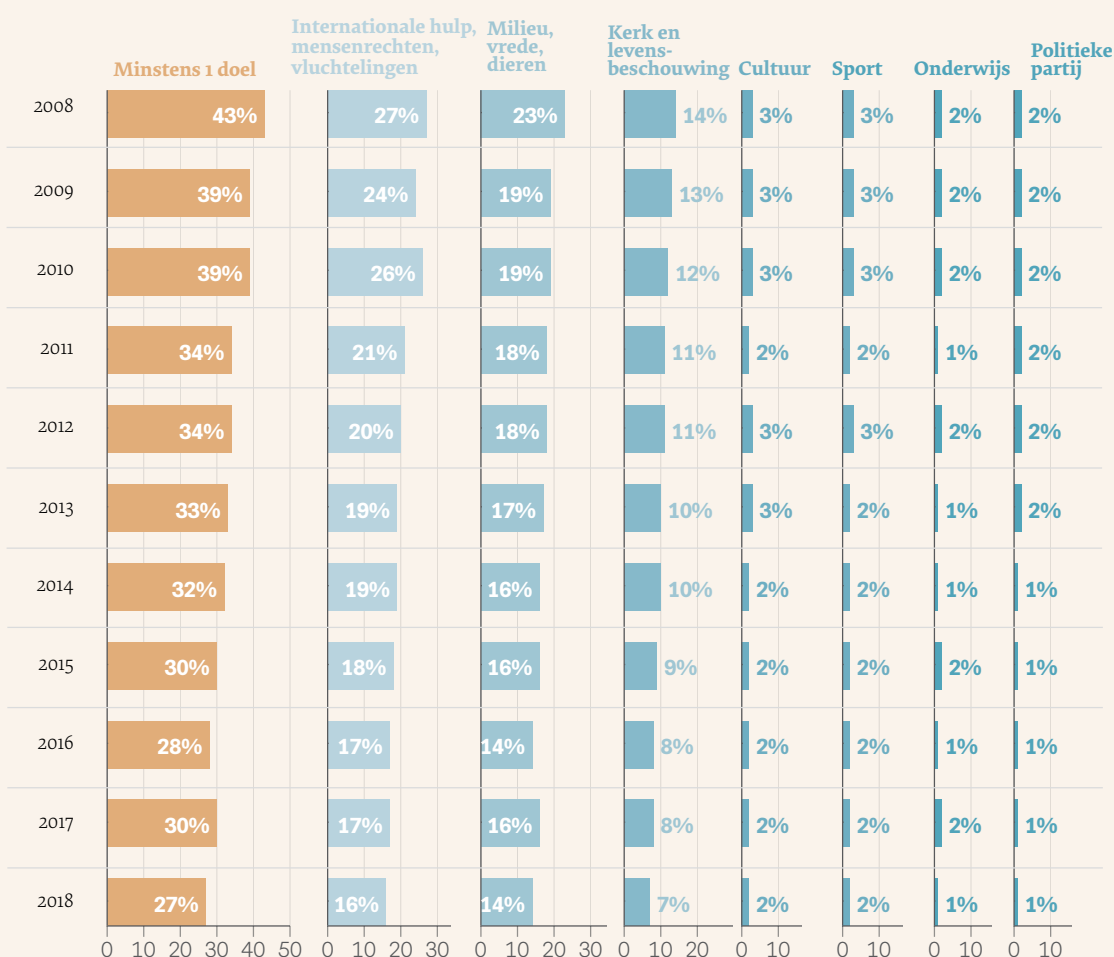
De daling in het percentage huishoudens dat geeft is ook zichtbaar in andere gegevens

Dat het percentage van de huishoudens in Nederland dat geeft aan goededoelenorganisaties daalt, komt ook in andere gegevens naar voren. Sinds 2008 beantwoorden tussen de 5.000 en 7.000 respondenten in de Longitudinal Internet Study of the Social Sciences (LISS) vragen over hun betrokkenheid bij maatschappelijke organisaties. De gegevens van het LISS-panel hebben drie belangrijke beperkingen. De respondenten hebben

alleen over hun eigen betrokkenheid geantwoord, en niet over die van andere leden van het huishouden. Bovendien hebben ze geen vragen beantwoord over giften aan het populairste doel in Nederland: gezondheid. Daardoor ligt het percentage dat gegeven heeft flink lager dan in de gegevens uit Geven in Nederland. Ook bevat de LISS-vragenlijst geen vragen over de bedragen die respondenten hebben gegeven. De neerwaartse trend in de steun voor goede doelen is onder de deelnemers aan het LISS-panel niettemin hetzelfde als onder de deelnemers aan Geven in Nederland.

Figuur 24

Het percentage van de respondenten in het LISS-panel dat geeft aan verschillende doelen





Referenties

- Bekkers, R. (2005). "Nee heb je, ja kun je krijgen": de effectiviteit van fondsenwervings- en rekruteringsstrategieën van maatschappelijke organisaties. p. 129-152 in: Völker, B. (red.). *Burgers in de buurt: Samenleven in school, wijk en vereniging*. Amsterdam: Amsterdam University Press. https://renebekkers.files.wordpress.com/2011/08/bekkers_mm_05.pdf
- Bekkers, R. (2008). Straight From the Heart. p. 197-221 in: S. Chambré and M. Goldner (red.). *Advances in Medical Sociology, Volume 10: Patients, Consumers and Civil Society: US and International Perspectives*. Emerald Group Publishing. https://renebekkers.files.wordpress.com/2011/08/bekkers_adv_medsoc_08.pdf
- Bekkers, R. (2019). *De waarde van filantropie*. Inaugurale rede Vrije Universiteit Amsterdam. <https://renebekkers.files.wordpress.com/2019/06/waarde-van-filantropie.pdf>
- Bekkers, R. & van Teunenbroek, C. (2020). Generatieverschillen in geefgedrag en vrijwilligerswerk. p. 22-48 in: Bekkers, R., Gouwenberg, B.M. & Schuyt, T.N.M. (2020, red.). *Geven in Nederland 2020*. Amsterdam: Lenthe. https://renebekkers.files.wordpress.com/2020/04/bekkers_vanteunenbroek_20_special.pdf
- Black, N., De Gruyter, E., Petrie, D., & Smith, S. (2021). Altruism born of suffering? The impact of an adverse health shock on pro-social behaviour. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 191, p. 902-915. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2021.09.038>
- Piersma, T.W., Bekkers, R., de Kort, W. & Merz, E-M. (2019). Blood Donation across the Life Course: The Influence of Life Events on Donor Lapse. *Journal of Health and Social Behavior*, 60 (2): 257-272. <https://osf.io/preprints/socarxiv/fg73x/>. <https://doi.org/10.1177/0022146519849893>
- Wiepking, P. & Bekkers, R. (2012). Who Gives? A Literature Review of Predictors of Charitable Giving. Part Two: Gender, Marital Status, Income, and Wealth. *Voluntary Sector Review*, 3(2): 217-245. https://renebekkers.files.wordpress.com/2011/08/wiepking_bekkers_12.pdf