



# The Future of Legacy Giving: Boomers and Beyond

Snapshot report – Nederlands Onderzoek

8 Januar 2024

Public briefing



# Introductie

Babyboomers vormen momenteel ongetwijfeld de belangrijkste doelgroep voor nalatenschappenwerving. Legacy Foresight heeft deze generatie in het Verenigd Koninkrijk de afgelopen vijftien jaar al vier keer onderzocht. Voor het eerst is er nu ook in Nederland onderzoek gedaan naar Babyboomers en hun houding en gedrag met betrekking tot het nalaten aan goede doelen. Babyboomers worden vaak omschreven als de 'gelukkige generatie'. Ze zijn van groot belang voor wervende goede doelen, omdat ze aanzienlijk welvarender zijn dan eerdere generaties en meer bereid zijn om na te laten aan goede doelen.

Naast het streven om Babyboomers beter te begrijpen, lag de focus van het onderzoek ook op het identificeren van eventuele verschillen tussen Babyboomers en Generatie X, de generatie die hen opvolgt. Deze twee generaties zullen namelijk in de toekomst de voornaamste bron van nalatenschapsgiften vormen.

Het doel van het onderzoek was om inzicht te krijgen in de veranderende houding en het gedrag van zowel Babyboomers als Generatie X met betrekking tot hun leven, financiën en steun aan goede doelen. Hoe kijken ze naar de toekomst en wat voor invloed heeft dit op het nalaten aan goede doelen?

Dit Nederlandse onderzoek is onderdeel van een internationaal onderzoeksproject, het liep synchronoos met gelijktijdig onderzoek in de UK en Australië.

Dit rapport biedt enkele conclusies die voortkomen uit het Nederlandse onderzoek. We delen het snapshot rapport met dank aan de 21 Nederlandse goede doelen die dit onderzoek hebben gefinancierd en toestemming hebben gegeven om deze informatie te delen.

## Een samenvatting van Babyboomers en Generatie X

Babyboomers en Generatie X vertegenwoordigen beide de grootste cohorten in de Nederlandse bevolking. Volgens het CBS vormen Boomers, geboren tussen 1945-1964, 23% van de bevolking en Gen X, geboren tussen 1965-1980, 22%.

Binnen de Boomergeneratie onderscheiden we de oudere Core Boomers (1945-1954) en de jongere Shadow Boomers (1955-1964).

**Core Boomers**, nu 69-78 jaar oud, hebben kinderen die volwassen zijn en zelfstandig wonen. De meerderheid heeft niet langer de verantwoordelijkheid voor ouder wordende ouders. Ze zijn bijna allemaal met pensioen.

**Shadow Boomers**, in de leeftijd van 59-68 jaar, naderen hun pensioen of zijn net met pensioen gegaan. Sommigen hebben nog kinderen en ouder wordende ouders die hun steun nodig hebben, maar die verantwoordelijkheden beginnen af te nemen. Deze groep gaat over naar (en komt in het reine met) hun nieuwe levensfase.

**Gen X**, in de leeftijd van 43-58 jaar, is nu de sandwichgeneratie. Dit cohort bestrijkt een veel breder spectrum van levensfasen. Gen X jongleert met de behoeften van afhankelijke kinderen en ouder wordende ouders, terwijl het te maken heeft met de druk van het werk. Ze proberen de eindjes aan elkaar te knopen in het licht van de sterk stijgende kosten van levensonderhoud.

De kinderen van Gen X bestrijken een breder leeftijdsbereik dan die van het Boomer-cohort op dezelfde leeftijd, aangezien Gen X belangrijke volwassen mijlpalen gemiddeld later heeft bereikt dan de Boomers. Generatie X ging vaker naar de universiteit (vooral vrouwen), trouwde later dan de Boomers (29-34 voor Gen X versus 25-29 voor de Boomers) en waren ouder toen ze hun eerste kind kregen (29 versus 26 voor de Boomers).

N.B. In dit onderzoeksprogramma lag de focus op vergelijkingen tussen de Boomers en Gen X. Voor sommige analyses werden Core- en Shadow Boomers samengevoegd, waar mogelijk behandelden we ze als drie afzonderlijke cohorten.

## Key Learnings

### **De toekomst voor inkomsten uit nalatenschappen voor goede doelen is (nog steeds) zeer groot.**

- Uit ons nieuwe lange termijn prognosemodel blijkt dat de inkomsten uit nalaten van de top-100 ontvangers per jaar zullen groeien van € 354 miljoen nu naar € 650 miljoen in 2060.
- De werkelijke groei zit vooral in de jaren tot 2040, daarna kan de inflatie mogelijk gelijke tred houden met de inkomstenontwikkeling.
- De inkomsten uit nalatenschappen in Nederland liggen op een substantieel lager niveau dan in de UK. Daar wordt relatief veel vaker en meer nagelaten aan goede doelen. Het in verhouding lage niveau in Nederland geeft aan dat hier nog groeikansen liggen.

### **Het aantal sterfgevallen, huizenprijzen en aandelenprijzen blijven de belangrijkste drijfveren voor positieve groei.**

- Wat betreft demografie zijn zowel de Boomgeneratie als Gen X grote cohorten met respectievelijk 4.5 miljoen en 3.7 miljoen mensen.
- Het aantal sterfgevallen zal sterk toenemen, allereerst onder Boomers, na 2040 begint de Gen X die rol geleidelijk over te nemen. Tegen 2060 zal Gen X de grootste groep van de sterfgevallen uitmaken. Ruim 40% van alle overledenen (211k) is dan een Gen X'er.
- Op de lange termijn zal de waarde van huizen en effecten gestaag doorgroeien, wat een positieve invloed zal hebben op de inkomsten uit nalatenschappen.

## Er is aanzienlijke welvaart in zowel de Boomer- als Gen X-cohort.

- Boomers hebben aanzienlijk meer vermogen kunnen opbouwen dan eerdere generaties (21% meer dan de Stille Generatie op dezelfde leeftijd).
- Bij de analyse van het vermogen van Gen X, laat ons onderzoek een optimistischer beeld zien dan de media presenteert. Hoewel Gen X niet dezelfde soort groei in vermogen heeft ervaren als de Boomers, blijken Gen X'ers in de leeftijd van 50-54 vergelijkbaar vermogend te zijn als de Boomers op dezelfde leeftijd, maar met een verschuiving in het vermogensprofiel. Zo worden bijvoorbeeld de componenten onroerend goed en pensioensopbouw kleiner.

## Kinderloosheid blijft een significante aanjager voor nalaten aan goede doelen, maar het is niet de enige motivatie.

- Het niet hebben van kinderen is al lang een belangrijke drijfveer voor nalaten aan goede doelen. Het onderzoek bevestigt dat in alle cohorten kinderloze respondenten meer geneigd zijn om na te laten.
- Zowel in de Boomer- als Gen X-cohorten vinden we hogere percentages van mensen zonder kinderen in vergelijking met de generatie van voor 1945. Dit zal leiden tot een toename van sterfgevallen van mensen zonder kinderen vanaf het midden van de jaren 2020.
- Ook alleenstaand zijn en het identificeren als LHBTQ+ hebben een positieve correlatie met nalaten aan goede doelen.

## Toenemende onzekerheid zou de groei van nalatenschappen in de toekomst kunnen belemmeren.

- Uit ons onderzoek komt naar voren dat er onder alle cohorten in 2023 veel onzekerheid en economische zorgen zijn. Men noemt gestegen kosten, politieke en economische onzekerheid, de afgelopen Corona periode en oorlog in de wereld. Er is een gevoel van pessimisme en onzekerheid. Veel mensen voelen zich 'in het ongewisse'.
- Bij zowel de Boomers als Gen-X leidt het gevoel van onzekerheid tot kortetermijndenken en een terughoudendheid om verplichtingen aan te gaan. Respondenten stelden het nemen van beslissingen of het maken van belangrijke levensveranderingen daarom vaker uit, omdat ze niet weten wat de toekomst zal brengen en omdat ze rekening houden met wat zijzelf of hun naasten misschien nodig zouden hebben.
- Dit vertaalde zich ook in gedrag met betrekking tot het opstellen van testamenten. Een aantal mensen stelt dit uit.

## Relevante verschillen tussen Gen X en Boomers, die van invloed zijn op toekomstige ontwikkelingen met betrekking tot nalaten aan goede doelen.

- **Gen X als groep diverser** – Gen X heeft vaker een migratieachtergrond. De religieuze samenstelling is ook anders, met een aanzienlijk lager percentage dat zichzelf als christelijk beschouwt en een veel hoger percentage dat zichzelf als niet-religieus of als moslim beschouwt.
- **Gen X bevindt zich in een andere levensfase** – ook in vergelijking met de Boomers toen zij dezelfde leeftijd hadden. Gen X verschilt bijvoorbeeld van de Boomers door minder en later te trouwen en gemiddeld minder kinderen te krijgen. De kinderen van Gen X vertegenwoordigen een breder leeftijdsspectrum.
- **Voor Gen X is de huidige situatie moeilijker en hun situatie kwetsbaarder** – Door de toenemende druk met zwaardere financiële verplichtingen vanwege kinderen, hypotheek, rentestijgingen en minder zekere inkomsten, voelt Gen X de druk sterker. Ze hebben soms te maken met een verminderd besteedbaar inkomen, minder mogelijkheden om te sparen en zijn meer gefocust op het rondkomen van dag tot dag. Gen-X'ers zijn meer geneigd om te bezuinigen op essentiële zaken.

- **Toekomstplanning en pensionering voor Gen X abstract en ver weg** – Een deel van Gen X staat nog te veel midden in het leven om na te denken over de eigen toekomst. Men houdt er ook rekening mee dat er in het persoonlijke leven nog relatief veel kan veranderen (verhuizen, scheiden, andere baan, andere partner, ziekte en/of naar het buitenland verhuizen). Voor een groot deel voelen hierdoor toekomstplanning en pensionering nog steeds abstract en ver weg.

Vanuit het perspectief op het stimuleren van toekomstige giften uit nalatenschappen zouden goede doelen nu al contact moeten leggen en aan een relatie moeten bouwen met de verschillende cohorten. Het is van cruciaal belang om te begrijpen hoe het huidige klimaat van onzekerheid mensen op korte termijn beïnvloedt en welke invloed dit heeft op toekomstige planning. Goede Doelen zouden strategieën moeten ontwikkelen om sterkere betrokkenheid met de opkomende Generatie X-cohort te stimuleren.

## Onze onderzoeksaanpak

Het onderzoek omvatte drie belangrijke componenten: deskresearch, consumentenonderzoek en tenslotte modelling & forecasting. In dit snapshotreport lees je de belangrijkste punten die voornamelijk uit de deskresearch komen. Voor de deelnemers zijn er uitgebreide analyses over de vier belangrijkste sleutelfactoren en hoe die doorwerken in de legacy journey.

Ons onderzoek analyseerde de verschillen tussen Boomers en Gen X, zowel kwantitatief als kwalitatief. We onderzochten wat de generaties verbindt en wat hen onderscheidt. In een tijd van steeds toenemende multidimensionale onzekerheid hebben we gekeken naar hoe deze onzekerheid van invloed was op hun houding en gedrag betreffende nalaten aan goede doelen. In de onderzoeksrapporten en op ons seminar deelden we aanbevelingen over manieren waarop goede doelen daarop in kunnen spelen om het nalaten ook bij de nieuwe doelgroepen optimaal onder de aandacht te houden.

In het analyse- en forecastingdeel van het onderzoek maakten we gebruik van de meest recente demografische en economische gegevens. Evenals aanvullende inzichten verkregen uit het consumentenonderzoek om onze marktprognoses bij te werken tot 2060.

**Bijzondere dank geldt het consortium van goede doelen die dit onderzoek mogelijk gemaakt hebben.**

Alzheimer Nederland	Nierstichting
Amnesty International	Lepra Stichting
AVL Foundation	Liliane Fonds
Artsen zonder Grenzen	Natuurmonumenten
CliniClowns	Oranje Fonds
Dierenbescherming	Oxfam Novib
Greenpeace	SOS Kinderdorpen
Hartstichting	Stichting Vluchteling

Nationaal Ouderenfonds

Vluchtelingenwerk

Rode Kruis

Vogelbescherming

Kika - Stichting Kinderen Kankervrij

Marc Pesch, Stichting Vluchteling:

*“Met dit onderzoek kan ik een goed onderbouwde nieuwe aanpak van ons nalatenschappenprogramma ontwikkelen. Het helpt ook enorm bij gezamenlijke kennis en draagvlak rond de nalatenschappenerving in mijn organisatie.*”

Agnes van Veen, Dierenbescherming:

*“Wij gebruiken de uitkomsten van dit onderzoek om onze hele communicatielijn rond nalaten te herzien en te laten aansluiten bij de nieuwe doelgroepen.”*

## Meer over Legacy Foresight's consortium research programmes

### Legacy Monitor

In Nederland staat Legacy Foresight, onderdeel van Legacy Futures, vooral bekend om de Legacy Monitor Nederland die sinds 2015 het uithangbord vormt van onze benchmarkingservice. Het jaarlijkse onderzoek analyseert en voorspelt Nederlandse nalatenschappenontwikkelingen voor non-profits. Met een steeds breder samenwerkingsverband van meer dan 30 organisaties, worden trends in de nalatenschappenmarkt gedeeld en besproken.

De monitor biedt deelnemers:

- Analyse van inkomstentrends betreffende verschillende sectoren van het nalaten-landschap.
- Prognose van toekomstige inkomsten uit nalatenschappen in de komende tien jaar.
- Benchmark van resultaten en performance van de individuele organisaties.
- Inzichten over de economische, juridische en sociale drijfveren rondom nalaten.
- Onderzoek naar houding en gedrag van potentiële erflaters.
- Uitwisseling en delen van marktkennis.

Iedere organisatie ontvangt:

- Toegang tot online dashboard
- Jaarlijkse benchmarking data set
- Groepspresentaties en seminar
- Volledige presentatie (PDF)
- Executive Summary voor management

Legacy Monitor Nederland volgt een twee jaarlijkse cyclus. Nieuwe deelnemers kunnen zich tot eind december van dit jaar aanmelden voor het tweede jaar van de cyclus van 2023/2024. De kosten voor deelname aan de Legacy Monitor zijn € 2950,-. Voor meer informatie neem contact op met Lena Vizy ([lena.vizy@legacyfutures.com](mailto:lena.vizy@legacyfutures.com)) of Arjen van Ketel ([arjen.vanketel@legacyfutures.com](mailto:arjen.vanketel@legacyfutures.com))

### Speciale onderzoeksprojecten rondom nalaten aan goede doelen.

Ook in de toekomst zal Legacy Foresight extra onderzoeksprojecten uitvoeren over specifieke onderwerpen die relevant zijn voor nalatenschappenwerving door non-profit organisaties in Nederland. Denk bijvoorbeeld aan de 'invisible legators', mensen die aan goede doelen nalaten, maar dat niet kenbaar maken of het inzetten van stewardship bij prospects nalaten. Geïnteresseerd in toekomstige onderzoeksprojecten? Neem dan contact op met Miriam van Schaik ([miriam.vanschaik@legacyfutures.com](mailto:miriam.vanschaik@legacyfutures.com))

---

# Legacy Futures

Legacy Futures is een gespecialiseerd adviesbureau op het gebied van nalatenschappenwerving en in-memory giving. We helpen goede doelen over de hele wereld om de transformerende kracht van nalatenschappen te benutten.

In Nederland bieden we de volgende service:

## Consultancy

We helpen organisaties met het ontwikkelen van effectieve communicatie en strategieën om hun supporters te inspireren en te stimuleren om aan het goede doel na te laten.

Of het nu gaat om beginnende kleine organisaties of gevestigde spelers met ervaring in nalatenschappenwerving, wij bieden maatwerkadvies dat aan alle behoeften voldoet. Onze diensten omvatten zowel uitgebreide audits en praktisch advies als het opstellen van verbeterplannen, het ontwikkelen van meerjarige strategieën, succesvolle legacy proposities en messaging en het uitwerken van duurzame legacy donor journeys.

## Onderzoek

Legacy Monitor Nederland vormt sinds 2015 het uithangbord van onze benchmarkingservice. Het jaarlijks onderzoek analyseert en voorspelt Nederlandse nalatenschappenontwikkelingen voor non-profits. Met een steeds breder samenwerkingsverband van meer dan 30 organisaties worden trends in de nalatenschappenmarkt gedeeld en besproken.

Daarnaast voeren we extra onderzoeksprojecten uit over specifieke onderwerpen die relevant zijn voor nalatenschappenwerving in Nederland. Zo hebben we in 2023 het onderzoek "The Future of Legacy Giving: Boomers and Beyond" uitgevoerd, waarin we de generatie Babyboomers en Generatie X in Nederland hebben onderzocht met betrekking tot hun leven, financiën en steun aan goede doelen via nalatenschappen.

## Training

We bieden drie verschillende soorten trainingen plus maatwerktrainingen en workshops voor zowel groepen fondsenwervers als voor individuele opdrachtgevers.

Of je nu aan het begin van je carrière staat of een doorgewinterde professional bent, onze trainingsprogramma's bieden een unieke kans om vaardigheden te verbeteren en een carrière in nalatenschappenwerving op- en uit te bouwen.

Kijk voor meer informatie over ons actuele aanbod:

[Leergang Nalaten](#) (start januari 2024)

[Masterclass Legacy Futures](#) (19-21 februari 2024)