

HOOFDSTUK 1

Geven door huishoudens

Dr. R.H.F.P. Bekkers en E. Boonstoppel MSc

Samenvatting

De totale waarde van giften van geld en goederen door Nederlandse huishoudens bedraagt in 2009 € 1.938 miljoen. Het bedrag is vrijwel gelijk aan het bedrag over 2007 (€ 1.945 miljoen). Gecorrigeerd voor de inflatie in de afgelopen jaren is de waarde van de giften en goederen die zijn gegeven door huishoudens in Nederland licht gedaald (-4,2%). De giften van huishoudens vertegenwoordigen 0,34% van het BBP.

Gemiddeld geven alle huishoudens in 2009 giften in de vorm van geld ter waarde van € 210. Dit bedrag is vergeleken met 2007 gedaald met 9% en is terug op het niveau van 2005. 87% van de Nederlandse huishoudens geeft geld aan goededoelenorganisaties.

Hoewel de waarde van giften aan organisaties op het gebied van kerk en levensbeschouwing is gedaald ontvangen zij nog steeds het grootste gedeelte van alle giften van huishoudens (43%). Organisaties op het terrein van internationale hulp en gezondheid ontvangen elk 15% van de giften. Op lokaal niveau wordt het vaakst gegeven aan organisaties in de sector sport. Giften aan lokale initiatieven voor internationale hulp volgen op de tweede plaats maar zijn minder populair geworden (van 10% naar 7%).

Nederlandse huishoudens geven nog vaak op traditionele manieren zoals de huis-aan-huis collecte en direct mail, maar deze manieren van geven worden wel minder gangbaar. Nog steeds geven huishoudens het vaakst via een collecte aan de deur (83%), maar deze manier van geven is minder populair geworden. In 2005 gaf nog 90% op deze manier. Direct mail levert ook minder vaak giften op (17% in 2009 tegen 27% in 2005). Slechts 8% geeft in 2009 via internet.

Voor autochtonen is een profiel gemaakt van huishoudens die vaker en meer geven. De respondenten in deze huishoudens zijn ouder, hebben een middelbare of hogere opleiding, een gemiddeld of hoger inkomen, een eigen huis, zijn protestant en gaan frequenter naar de kerk. Deze huishoudens worden vaker gevraagd door goededoelenorganisaties om giften te doen, ervaren meer sociale druk om te geven, en hebben meer vertrouwen in goededoelenorganisaties. Bovendien vinden de respondenten in deze huishoudens het belangrijker om anderen te helpen en voelen zij zich meer verantwoordelijk voor de samenleving als geheel. Geefgedrag is een uiting van deze betrokkenheid.

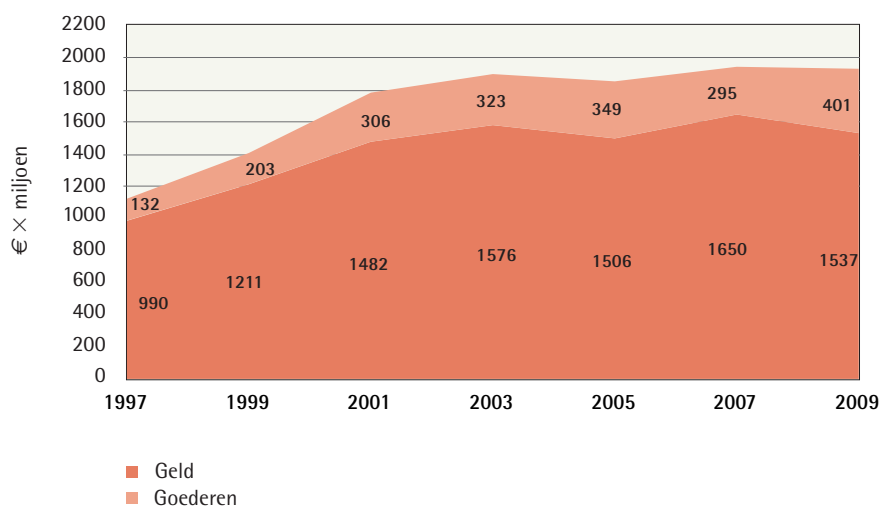
Nederlanders spreken weinig met anderen over geven aan goededoelenorganisaties en weten dan ook meestal niet wat anderen geven. Het geefgedrag van anderen wordt onderschat. Er zijn meer Nederlanders die veel of erg veel vertrouwen hebben in goededoelenorganisaties dan Nederlanders die geen of weinig vertrouwen hebben. Huishoudens die meer vertrouwen kregen in goededoelenorganisaties en die de indruk hebben gekregen dat andere huishoudens meer zijn gaan geven, zijn zelf ook meer gaan geven. Onder alle huishoudens is het vertrouwen in goededoelenorganisaties gedaald, terwijl Nederlanders positiever zijn gaan denken over het geefgedrag van anderen. Het negatieve effect van het dalende vertrouwen en het positieve effect van de hogere verwachtingen houden elkaar ongeveer in evenwicht, waardoor het geefgedrag gemiddeld niet veranderd is.

1.1 Giften van geld en goederen

1.1.1 Hoeveel wordt er gegeven?

De totale waarde van geld en goederen gegeven door huishoudens in 2009 wordt geschat op € 1.938 miljoen. Het bedrag blijft daardoor vrijwel gelijk aan het niveau van 2007. De waarde van giften in de vorm van geld door huishoudens bedraagt € 1.537 miljoen. De waarde van giften in de vorm van goederen bedraagt € 401 miljoen. Terwijl dit bedrag is gestegen is het totaalbedrag aan giften van geld gedaald. De daling in de giften van huishoudens in de vorm van geld bedraagt ongeveer € 110 miljoen. De totale waarde van giften van geld daalde van 1,65 miljard in 2007 naar 1,54 miljard in 2009. Dit is een daling van 6,8%. Daartegenover staat een stijging van giften in de vorm van goederen van 295 miljoen in 2007 naar 401 miljoen in 2009. Dit is een stijging van 35,9%. In absolute euro's compenseert de stijging in de waarde van gedoneerde goederen de daling in de waarde van de giften nagenoeg geheel. De waarde van de giften van geld bedraagt 79% van de totale waarde van de giften in 2009.

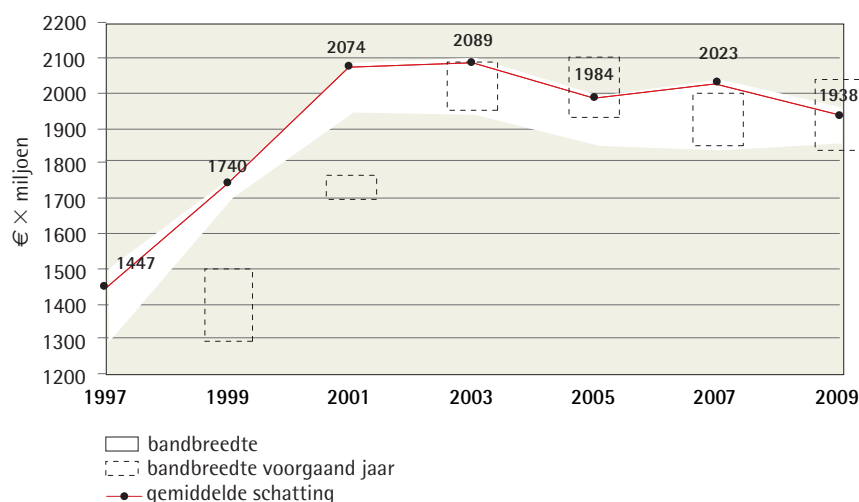
Figuur 1.1 Totaal gegeven bedrag aan geld en goederen door Nederlandse huishoudens in de periode 1997-2009



Gecorrigeerd voor de inflatie in de afgelopen jaren is de waarde van de giften en goederen die zijn gegeven door huishoudens in Nederland licht gedaald van 2.023 miljoen in 2007 naar 1.938 miljoen in 2009 (-4,2%).

In figuur 1.2 is de trend weergegeven in de totale waarde van giften van geld en goederen sinds 1997. Daarbij is een bandbreedte berekend om aan te geven binnen welke marges de schattingen waarschijnlijk liggen (zie de methodologische verantwoording). De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan geld en goederen is € 1.938 miljoen. De hoogste schatting is € 1.965 miljoen; de laagste € 1.860 miljoen. De gemiddelde schatting voor 2009 valt ruim binnen de bandbreedte van 2007. Er is daarmee geen sprake van een duidelijke afname.

Figuur 1.2 Waarde van geld en goederen door Nederlandse huishoudens in de periode 1997–2009 (in miljoenen, met inflatiecorrectie)



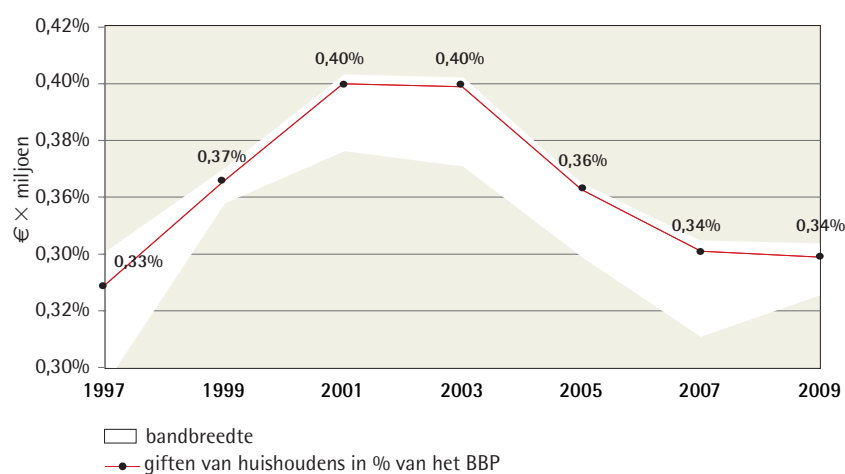
De daling is wat minder sterk dan eerder werd gevreesd op grond van de waardedaling van Nederlandse vermogens. Over de afgelopen veertig jaar bezien is de totale waarde van vermogens de beste voorspeller van de totale giften in Nederland. Op grond van een schatting van de waardedaling van vermogens in Nederland was een daling van de giften met 6% voorspeld (Hulst, 2009). De daling staat ook in contrast met de lichte stijging van de giften die de VFI eerder meldde op basis van gegevens van 90 VFI-leden (VFI, 2010). Een inventarisatie van de Volkskrant onder twintig fondsen in juli 2010 liet een lichte daling zien. Het CBF meldde in het jaarverslag fondsenwerving over 2009 (CBF, 2010) een totaal aan inkomsten van 806 fondsenwervende organisaties van € 1.070 miljoen, een stijging met € 20 miljoen sinds 2007.¹ Deze organisaties vormen echter maar een gedeelte van de

¹ In dit totaal zijn de inkomsten uit nalatenschappen niet meegeteld. Inclusief nalatenschappen was het totaal aan inkomsten in 2009 1.306 miljoen, tegen 1.297 miljoen in 2007. Overigens was het aantal rapporterende organisaties in 2007 met 1.095 wel flink hoger dan in 2009. Dit suggereert dat er een concentratie van giften heeft plaatsgevonden bij de grotere fondsenwervende instellingen, omdat het totaal aan inkomsten ongeveer gelijk is gebleven.

totale markt voor goede doelen. Giften aan kerken en vele kleine lokale organisaties worden door het CBF bijvoorbeeld niet meegeteld.

Figuur 1.3 laat zien hoe de waarde van de giften van geld en goederen als aandeel van het BBP zich ontwikkeld heeft in de periode 1997–2009. Er is een toename van 1997 tot 2001, waarna het percentage stabiliseerde in 2003 en vervolgens afnam in 2005 en 2007. In 2009 stabiliseert de waarde van giften van geld en goederen op 0,34% van het BBP. Uitgedrukt als percentage van de totale consumptieve bestedingen is de waarde van giften van geld en goederen in 2009 0,46%. In 2001 lag dit nog op 0,55%.

Figuur 1.3 Waarde van geld en goederen door Nederlandse huishoudens ten opzichte van het Bruto Binnenlands Product (BBP) in de periode 1997–2009



Tabel 1.1 laat zien hoe de schatting van het totaalbedrag aan giften en goederen door huishoudens tot stand gekomen is. Het grootste gedeelte van de totale giften in Nederland (75%) is afkomstig van autochtone huishoudens. Dat is niet verwonderlijk omdat autochtone huishoudens ook het grootste gedeelte van de bevolking vormen. De giften van allochtone huishoudens aan goededoelenorganisaties worden echter wat hoger geschat dan de giften van autochtone huishoudens. De schattingen van giften door allochtone huishoudens zijn gebaseerd op enquêtegegevens van respondenten met een Turkse, Marokkaanse, Surinaamse en Antilliaanse/Arubaanse achtergrond. In deze vier groepen niet-westerse allochtonen bedraagt de gemiddelde waarde van giften van geld en goederen € 291. Samen bedragen de giften van huishoudens met een niet-Nederlandse achtergrond aan goededoelenorganisaties ongeveer € 492 miljoen.¹

¹ Overdrachten aan familie, vrienden of andere personen in Nederland en in het land van herkomst zijn in deze cijfers niet meegenomen. De schatting voor allochtonen is hoger dan in het vorige onderzoek. Er is geen reden aan te nemen dat het verschil berust op methodologische verschillen (zie de methodologische verantwoording).

Tabel 1.1 Gemiddelde giften van geld en goederen en totale waarde van giften in 2009 naar etnische herkomst in miljoenen euro

	<i>Gemiddelde giften</i>	<i>Aantal huishoudens</i>	<i>Totale giften in miljoenen</i>
Niet-westerse allochtonen	291	782.976	228
Westerse allochtonen	262	1.007.836	264
Alle allochtonen	275	1.790.812	492
Autochtonen	262	5.521.512	1.447
Totaal Nederlandse bevolking	265	7.312.324	1.938

1.1.2 Hoeveel huishoudens geven?

Figuur 1.4 laat zien dat het percentage van de huishoudens dat geld heeft gegeven in de loop van het kalenderjaar 2009 vergeleken met 2007 vrijwel onveranderd is gebleven. Dat percentage blijft hoog (87%). Opvallend is de stijging in het percentage van de huishoudens dat goederen heeft gedoneerd van 38% in 2007 naar 46% in 2009.

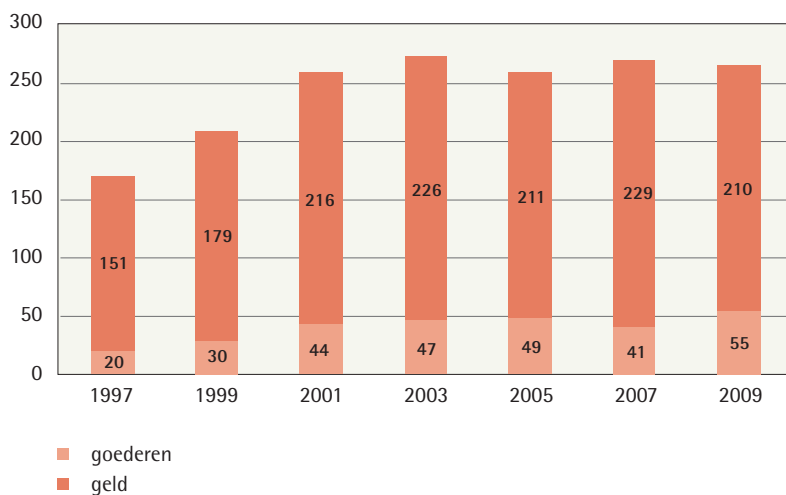
Figuur 1.4 Percentage huishoudens dat heeft gegeven in de periode 1997-2009



1.1.3 Hoeveel geven huishoudens?

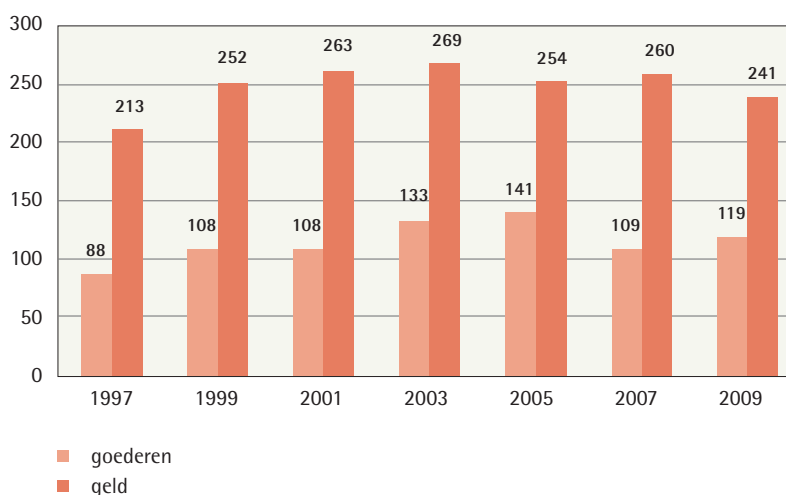
Het gemiddelde bedrag dat huishoudens geven in de vorm van geld is enigszins gedaald van € 229 in 2007 naar € 210 in 2009 (-8%), zo blijkt uit figuur 1.5. De waarde van goederen die huishoudens doneren is juist gestegen (met 34%).

Figuur 1.5 Gemiddelde giften van geld en goederen in euro's per huishouden in de periode 1997-2009



De afname in de giften van geld in figuur 1.1 wordt dus voornamelijk veroorzaakt door de afname in het bedrag dat huishoudens geven en niet zozeer door een afname in het percentage huishoudens dat geeft. De stijging bij goederen in figuur 1.1, komt zowel door een stijging van het percentage huishoudens dat goederen doneert als door een stijging in de waarde van de gedoneerde goederen. Figuur 1.6 laat zien wat de gemiddelde giften zijn onder huishoudens die geven. De gemiddelde gift in de vorm van geld is gedaald met 7%; de gemiddelde waarde van gedoneerde goederen is gestegen met 11%.

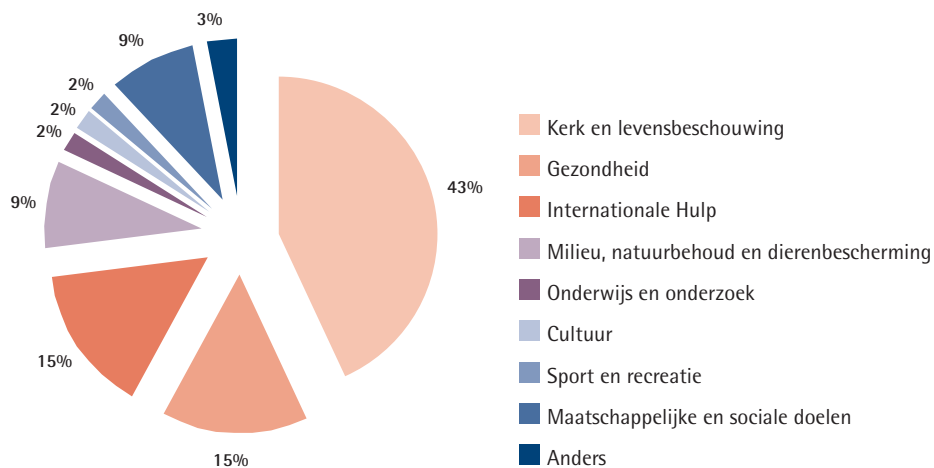
Figuur 1.6 Gemiddelde giften van geld en goederen in euro's onder huishoudens die geven in de periode 1997-2009



1.2 Doelen waaraan gegeven wordt

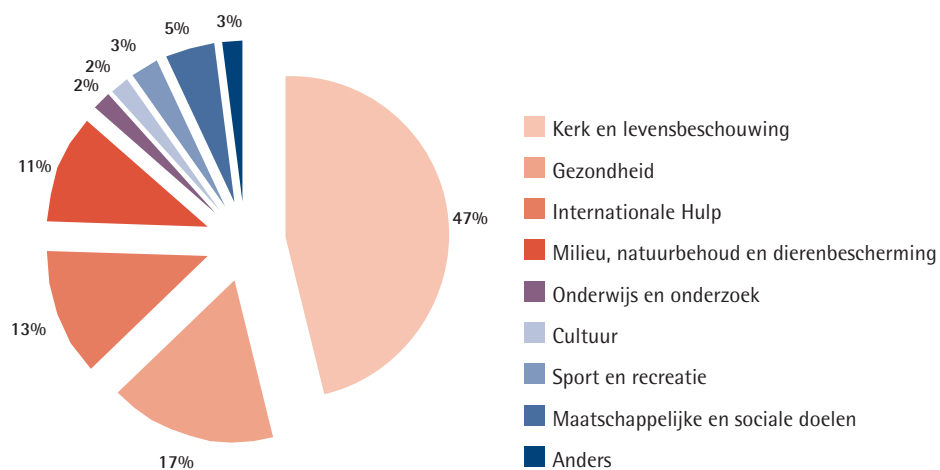
In figuur 1.7 is te zien waar de giften van huishoudens naar toe gaan.

Figuur 1.7 Totaalbedragen in percentages van geldgiften en goederen per doel van de Nederlandse bevolking in 2009

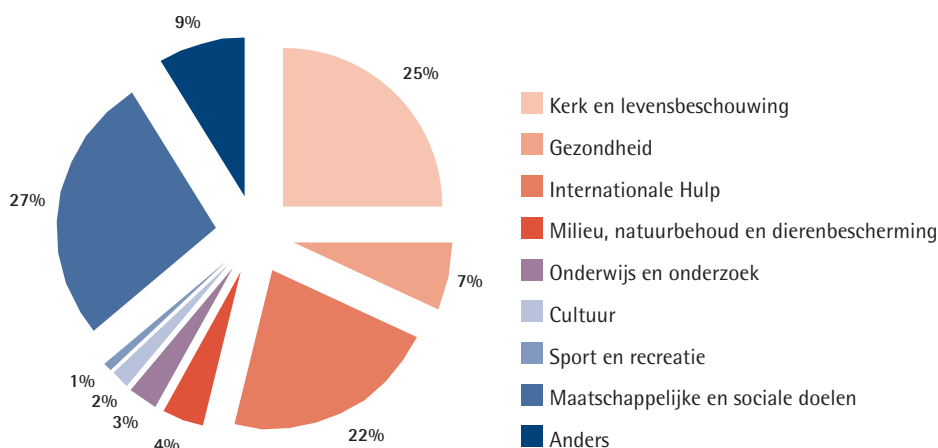


Er worden acht verschillende sectoren onderscheiden. De verdeling van giften van geld en goederen vertoont een grote mate van continuïteit over de jaren heen. Net als in andere jaren is de waarde van de giften aan kerk en levensbeschouwing het grootste van alle sectoren en volgen op beduidende afstand de sectoren gezondheid en internationale hulp. Het aandeel van kerk en levensbeschouwing is wel wat gedaald, van 46% in 2007 naar 43% in 2009. In de overige sectoren is nauwelijks beweging te zien.

Figuur 1.8 Totaalbedragen in percentages van geldgiften per doel van de Nederlandse bevolking in 2009



Figuur 1.9 Totaalbedragen in percentages van giften van goederen per doel van de Nederlandse bevolking in 2009



In figuur 1.8 en 1.9 worden de giften van geld en goederen uitgesplitst per sector. Omdat de giften van geld het grootste gedeelte van de totale giften uitmaken lijkt het beeld dat naar voren komt uit figuur 1.8 in hoge mate op het totaalbeeld uit figuur 1.7. Het beeld in figuur 1.9 verschilt echter sterk van dat in figuur 1.8. Het aandeel van kerk, gezondheid en milieu, natuur en dierenbescherming is veel kleiner bij de giften van goederen. Internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen ontvangen juist een groter gedeelte van de giften van goederen dan van geld.

In tabel 1.2 staat weergegeven welke lokale doelen Nederlandse huishoudens steunen. Het vaakst worden lokale sportverenigingen gesteund, gevolgd door kleinschalige initiatieven op het gebied van ontwikkelingssamenwerking. Andere lokale doelen zijn minder populair. Doelen op het gebied van ontwikkelingssamenwerking zijn de afgelopen twee jaar minder populair geworden. Ook in de bedragen die aan deze initiatieven worden gegeven heeft een daling plaatsgevonden. De huishoudens die geven aan lokale doelen op het gebied van onderwijs en gezondheid geven in 2009 duidelijk meer dan in 2007.

Tabel 1.2 Giften aan lokale goededoelenorganisaties in 2007 en 2009

	% dat geeft		Gemiddelde in € onder huishoudens die geven	
	2007	2009	2007	2009
Een lokale sportvereniging	14	13	26	28
Een kleinschalig goed doel op het gebied van ontwikkelingssamenwerking	10	7	72	56
Een lokale onderwijsinstelling	6	5	36	76
Een buurtvereniging	6	6	18	13
Een lokale culturele instelling	3	2	36	24
Een lokale zorginstelling	2	2	12	17
Een lokale gezondheidszorginstelling	1	1	9	77
Overige lokale doelen	2	3	55	80

1.3 Hoe wordt er gegeven?

Tabel 1.3 laat enkele opvallende verschuivingen zien in de populariteit van manieren waarop autochtone huishoudens goededoelenorganisaties steunen. Uit de gegevens komt het beeld naar voren van een sector in beweging. Vaste donateurschappen zijn minder vanzelfsprekend geworden. Dat geldt zowel voor kerken als voor andere goededoelenorganisaties. De persoonlijke brief met acceptgiro is eveneens minder vaak gebruikt in 2009 (17%) dan in eerdere jaren. In 2005 gaf nog 27% van de Nederlandse huishoudens op deze manier. Ook de huis-aan-huis collecte is iets minder populair geworden, hoewel dit de manier blijft waarop het grootste deel van de huishoudens geeft (83%). De collecte in de kerk of in de winkel is in 2009 wat minder vaak gebruikt als manier om te geven dan in eerdere jaren. Via televisieacties is in 2009 juist vaker gegeven. Wellicht duidt dit op de stijgende populariteit van de Serious Request-actie van 3FM. De veranderingen passen bij het beeld dat donateurs minder trouw zijn geworden. Goededoelenorganisaties zullen meer moeten doen om bestaande donateurs vast te houden.

Tabel 1.3 Manieren van geven in afgelopen jaren onder autochtone huishoudens (in %)

	2005	2007	2009
<i>A. Gepland geven</i>			
vast donateurschap	47	47	39
vaste bijdrage aan kerk, moskee, levensbeschouwelijke organisatie	30	29	23
vaste inhouding op loon	4	3	3
periodieke schenking	1	2	1
<i>B. Spontaan geven</i>			
huis-aan-huis collecte	90	86	83
collecte op straat	51	43	47
iemand sponsoren	62	55	56
collecte in de kerk	38	37	30
collecte via vereniging	27	20	20
collecte in de winkel	33	26	23
collecte op het werk	14	11	14
televisieactie	40	14	26
brief met acceptgiro	27	23	17
via internet	8	6	8
collecte tijdens manifestatie	15	14	16
na oproep in geschreven pers	9	4	5
goederen verkopen	15	11	10
<i>C. Spontaan geven met profijt/kopen voor een goed doel</i>			
meespelen in Nationale Postcode Loterij	42	41	41
meespelen in Sponsor Bingo Loterij	11	13	10
meespelen in BankGiro loterij	13	12	9
meespelen in Lotto	17	16	14
meespelen in andere loterijen	10	34	34
iets kopen in wereldwinkel	36	35	-
entree betalen voor liefdadigheidsbijeenkomst	9	7	11
iets kopen op liefdadigheidsbijeenkomst	27	25	31
iets kopen aan de deur	35	31	30
<i>D. Kleding in container doen</i>			
	79	77	76
<i>E. Op andere manieren</i>			
	16	16	16

1.4 Hoe wordt gevraagd?

In tabel 1.4 is te zien hoe de respondenten in de afgelopen twee weken voorafgaand aan het onderzoek zijn benaderd door goededoelenorganisaties en op welke manieren zij hebben gegeven. Omdat het hier een korte periode betreft bestaat de kans dat toevallige fluctuaties optreden door specifieke acties van goededoelenorganisaties in de weken voorafgaand aan het onderzoek. Toch zien we de meeste trends uit tabel 1.3 ook terug in tabel 1.4. De huis-aan-huis collecte heeft niet alleen een kleiner gedeelte van de bevolking bereikt (42% in 2009 tegen 49% in 2007), maar de kans op een gift is ook iets kleiner geworden.¹ Een dergelijke verandering blijkt ook voor de brief met acceptgiro: die heeft

1 In de week van het onderzoek in 2010 collecteerde het Astmafonds. In de weken van het onderzoek in 2008 collecteerden het Astmafonds en het Prins Bernhard Cultuurfonds.

minder huishoudens bereikt (een daling van 18% naar 12%) en heeft in 2009 een kleinere kans op een gift dan in 2007 (een daling van 22% naar 18%).

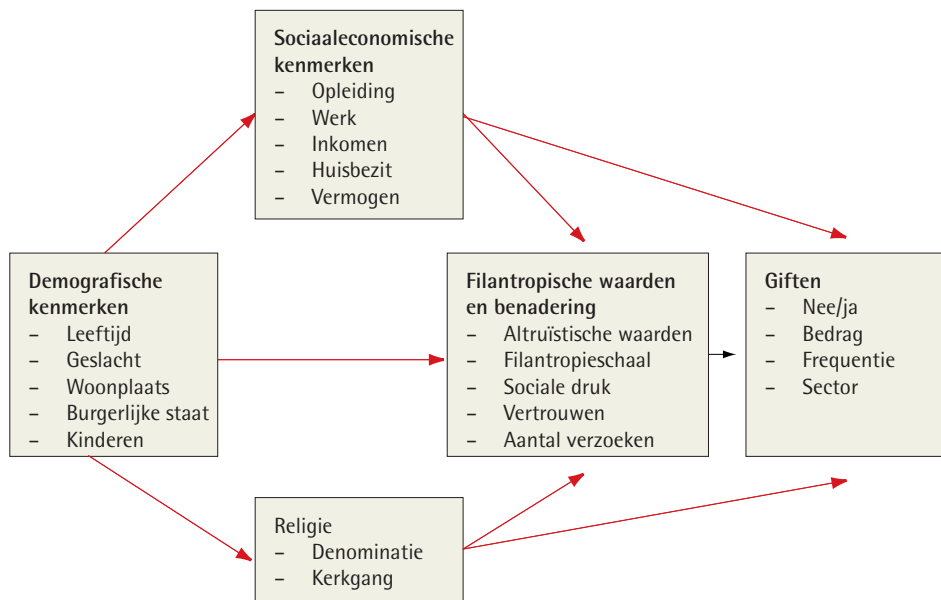
Tabel 1.4 Manieren waarop autochtone respondenten gegeven hebben en gevraagd zijn

		<i>Gevraagd afgelopen twee weken (in %)</i>	<i>Gegeven indien gevraagd (in %)</i>	<i>Gegeven afgelopen twee weken (in %)*</i>	<i>Bedrag afgelopen twee weken (in €)</i>
Huis-aan-huis collecte	2009	42	64	29	4,00
	2007	49	69	35	4,25
Collecte op straat	2009	11	34	5	3,25
	2007	11	30	4	3,50
Iemand sponsoren	2009	8	38	4	14,25
	2007	9	39	5	8,25
Collecte in de kerk	2009	11	74	9	16,00
	2007	13	65	9	10,00
Collecte via vereniging	2009	1	24	1	20,75
	2007	2	14	1	16,75
Collecte op het werk	2009	1	40	1	8,50
	2007	1	36	1	5,25
Televisieactie	2009	4	3	1	7,75
	2007	7	10	1	25,00
Brief met acceptgiro	2009	12	18	2	57,50**
	2007	18	22	5	25,00
Via internet	2009	2	16	1	51,25
	2007	3	10	1	46,00
Na oproep in pers	2009	1	0	0	0,00
	2007	3	13	1	21,25
Collecte bij manifestatie	2009	2	21	1	8,25
	2007	2	21	1	8,75
Meespelen in loterij	2009	11	34	5	9,00
	2007	14	22	5	8,75
Iets kopen aan de deur	2009	5	27	2	7,75
	2007	8	23	2	12,00
* onder alle respondenten, zowel degenen die zeggen gevraagd te zijn als degenen die zeggen niet gevraagd zijn om op die manier te geven					
** exclusief de uitschieter van € 1.200 wordt het gemiddelde € 34,25.					

1.5 Wie geeft wat en waarom?

In deze paragraaf worden de achtergronden van geefgedrag beschreven. In welke categorieën van de Nederlandse bevolking geven huishoudens vaker geld aan goededoelenorganisaties? Welke categorieën huishoudens geven hogere bedragen aan goededoelenorganisaties? Ook wordt antwoord gegeven op de vraag waarom in deze categorieën vaker en meer gegeven wordt. Daarvoor wordt een verklaringsmodel gebruikt waarin vier groepen factoren zijn onderscheiden (zie figuur 1.10): demografische kenmerken, sociaaleconomische kenmerken, religie en filantropische houdingen en de benadering door goededoelenorganisaties. Dit model is een eenvoudige weergave van voorgaand onderzoek (voor een overzicht zie Bekkers & Wiepking, 2011).

Figuur 1.10 Verklaringsmodel voor geefgedrag



Zoals in het model met pijlen wordt weergegeven beïnvloeden de filantropische waarden en benadering door goededoelenorganisaties het geefgedrag. Huishoudens die vaker worden benaderd om een gift en waarin goededoelenorganisaties meer vertrouwen genieten geven vaker en meer. Ook de sociale druk om te geven en de mate waarin men het belangrijk vindt om andere mensen te helpen (gemeten met de schaal voor altruïstische waarden) en het gevoel van verantwoordelijkheid voor de maatschappij (gemeten met de filantropieschaal; zie Schuyt, Bekkers & Smit, 2010) bepalen het geefgedrag. Demografische kenmerken, de sociale en economische positie en de religieuze betrokkenheid hangen samen met geefgedrag (Bekkers & Wiepking, 2011). Deze invloed verloopt in veel gevallen via filantropische waarden en de benadering door goededoelenorganisaties (Bekkers & Schuyt, 2008).

Het verklaringmodel is gebruikt in analyses van de autochtone huishoudens uit de Geven in Nederland Panel Studie (GINPS). Door het beperkte budget dat daarvoor beschikbaar was konden in het onderzoek onder allochtonen geen gegevens worden verzameld over alle onderdelen van het model. Daarom zijn de geefprofielen alleen geldig voor het autochtone gedeelte van de Nederlandse bevolking. In de special over allochtonen (zie hoofdstuk 16) vindt u een toetsing van het model voor zover dat mogelijk is. In tabel 1.5 vindt u een overzicht van kenmerken van autochtone huishoudens die vaker en meer geven aan goededoelenorganisaties.

Wie geeft vaker?

Giften worden vaker gedaan door vrouwen en door mensen ouder dan 60 jaar. Respondenten met een katholieke, protestante of overige religieuze voorkeur en respondenten die vaker naar de kerk gaan geven ook vaker. Inwoners van grote steden doen minder vaak giften. Van de sociaaleconomische kenmerken zijn opleiding, inkomen en huisbezit relevant. Middelbaar en hoger opgeleiden doen vaker giften dan lager opgeleiden, huishoudens met een inkomen in het tweede tot en met het vijfde kwintiel doen vaker giften dan de 20% minst verdienende huishoudens en respondenten die in een eigen huis wonen doen vaker giften dan respondenten die in een huurhuis wonen. Ten slotte zien we verbanden met kenmerken die specifiek op het terrein van filantropie liggen. Giften worden vaker gedaan door huishoudens die vaker gevraagd worden om giften aan goededoelenorganisaties. Ook blijkt dat respondenten die een sterkere sociale druk ervaren om te geven vaker met hun huishouden geven aan goededoelenorganisaties. Hetzelfde geldt voor respondenten die het belangrijker vinden om andere mensen te helpen (dat zijn respondenten met sterkere altruïstische waarden), een sterker gevoel van verantwoordelijkheid voor de samenleving (zoals gemeten door de filantropieschaal), en voor respondenten met meer vertrouwen in goededoelenorganisaties.

In overeenstemming met het model in figuur 1.10 blijkt dat de invloed van demografische en sociaaleconomische kenmerken en religie vaak via filantropische waarden en benadering verloopt. Wanneer dat het geval is voor een kenmerk is het aanvankelijke verband met geefgedrag sterker dan het verband in een analyse waarin met de invloed van filantropische waarden en benadering door goededoelenorganisaties rekening is gehouden. In de tabel is dit aangegeven door de haakjes om de plussen en minnen. Voor veel kenmerken blijkt het verband met geefgedrag inderdaad zwakker wanneer rekening wordt gehouden met filantropische waarden en benadering door goededoelenorganisaties. In de volledige tabellen op de website www.geveninnederland.nl kunt u precies zien welke factoren verantwoordelijk zijn voor de oorspronkelijke verbanden en in welke mate dat het geval is. Vrouwen blijken vaker te geven omdat zij sterkere altruïstische waarden hebben. Het opleidingsniveau beïnvloedt de kans op giften aan goededoelenorganisaties gedeeltelijk via een hoger inkomen, eigen huisbezit, maar vooral ook via een sterker gevoel van verantwoordelijkheid, vertrouwen in goededoelenorganisaties, het aantal verzoeken om giften en sociale druk om te geven. De verschillen tussen onkerkelijken en katholieken zijn het gevoel van verantwoordelijkheid, vertrouwen in goededoelenorganisaties, het aantal verzoeken om giften en sociale druk om te geven verantwoordelijk. Deze factoren verklaren overigens ook een gedeelte van het verschil tussen onkerkelijken en protestanten. Huisbezitters geven vaker omdat zij meer vertrouwen hebben in goededoelenorganisaties

en een hoger inkomen verhoogt de kans op giften voornamelijk door een groter aantal verzoeken om giften.

Tabel 1.5 Profiel van huishoudens die geven

	<i>Kans</i>	<i>Bedrag</i>	
Demografische kenmerken			
<i>Man</i>	/	€ 264	/
Vrouw	(+)	€ 216	-
<i>Geboren na 1980</i>			
Geboren tussen 1971 en 1980	0	€ 200	(+)
Geboren tussen 1961 en 1970	0	€ 210	(+)
Geboren tussen 1951 en 1960	0	€ 230	+
Geboren tussen 1941 en 1950	(+)	€ 300	+
Geboren voor 1941	(+)	€ 399	+
<i>Woonplaats: dorp-middelgrote stad</i>			
Grote stad	-	€ 216	0
<i>Geen partner</i>			
Partner	(+)	€ 251	0
<i>Geen kinderen in huishouden</i>			
Kinderen in huishouden	(0)	€ 359	(+)
Sociaaleconomische kenmerken			
<i>Opleiding: basis</i>			
Opleiding: mbo/havo/vwo	(+)	€ 230	+
Opleiding: hbo/wo	(+)	€ 319	+
<i>Betaald werk</i>			
Geen betaald werk	0	€ 267	(+)
<i>Inkomen: eerste kwintiel</i>			
Inkomen: tweede kwintiel	(+)	€ 184	(+)
Inkomen: derde kwintiel	+	€ 226	(+)
Inkomen: vierde kwintiel	+	€ 245	(+)
Inkomen: vijfde kwintiel	+	€ 351	+
<i>Huurhuis</i>			
Eigen huis	(+)	€ 274	(+)
<i>Geen inkomen uit vermogen</i>			
Inkomen uit vermogen	0	€ 381	+
Religie			
<i>Niet gelovig</i>			
Katholiek	(+)	€ 204	(+)
Protestant	+	€ 591	+
Overige religie	+	€ 968	+
Frequentie van kerkgang			
<i>Nooit</i>			
Eén of enkele malen per jaar	0	€ 216	+
Vaker	((+))	€ 818	+

	<i>Kans</i>	<i>Bedrag</i>	
Filantropische houdingen en benadering			
Aantal verzoeken om giften			
<i>Geen</i>	/	€ 162	/
1 tot 4 keer	+	€ 347	+
Meer dan 4 keer	+	€ 399	+
Sociale druk			
<i>Laag</i>	/	€ 133	/
Hoog	+	€ 368	+
Altruïstische waarden			
<i>Laag (1-3)</i>	/	€ 133	/
Hoog (4-5)	+	€ 270	(+)
Filantropieschaal			
<i>Laag (1-3)</i>	/	€ 197	/
Hoog (4-5)	(+)	€ 378	+
Vertrouwen in goededoelenorganisaties			
<i>Geen -weinig (1-3)</i>	/	€ 193	/
Veel (4-5)	+	€ 324	+
/ geeft aan dat de betreffende categorie de referentiegroep vormt. + geeft een positief verband aan (hogere waarde dan in de referentiegroep); - een negatief verband (lagere waarde dan in de referentiegroep). (+) betekent dat de variabele oorspronkelijk een positief verband laat zien, maar dat het verband verdwijnt als rekening gehouden wordt met andere factoren in het model. ((+)) betekent dat de variabele oorspronkelijk een positief verband laat zien, maar dat het verband negatief wordt als rekening gehouden wordt met andere factoren (op www.geveninderland.nl treft u in de bijlagen bij hoofdstuk 1 de volledige resultaten).			

Wie geeft meer?

In een tweede analyse is bekeken in welke categorieën huishoudens meer geld wordt gegeven aan goededoelenorganisaties. In deze analyse zijn de huishoudens die in het geheel geen geld hebben gedoneerd buiten beschouwing gelaten. Onder de huishoudens die geven aan goededoelenorganisaties zijn met name het opleidingsniveau, het inkomen, het eigen huisbezit, de vermogenspositie, kerkelijke betrokkenheid relevante achtergrondkenmerken die samengaan met hogere giften. In de huishoudens waarin mannen de vragenlijst heeft ingevuld wordt meer gegeven dan in huishoudens waarin vrouwen de vragenlijst hebben ingevuld. Ouderen geven hogere bedragen dan jongeren, middelbaar en hoger opgeleiden geven meer dan lager opgeleiden, hogere inkomens geven meer, mensen met betaald werk, een eigen huis en inkomsten uit vermogen geven meer, en respondenten die zijn aangesloten bij een christelijke kerk en daar ook vaker naar toe gaan.

Alle aspecten van filantropische waarden en de benadering door goededoelenorganisaties vertonen een positief verband met de hoogte van het bedrag dat wordt gegeven. In huishoudens met sterkere altruïstische waarden, een sterker gevoel van verantwoordelijkheid voor de maatschappij, en meer vertrouwen in goededoelenorganisaties worden hogere bedragen gegeven. Ook blijkt dat er meer wordt gegeven wanneer de sociale druk om te geven hoger is omdat mensen in de omgeving het als meer vanzelfsprekend zien om te geven. Het ontvangen van een hoger aantal verzoeken om giften gaat eveneens samen met een hoger totaalbedrag aan giften.

Filantropische waarden en benadering door goededoelenorganisaties verklaren gedeeltelijk waarom leeftijd en enkele sociaaleconomische kenmerken zoals het opleidingsniveau, het inkomen en het eigen huisbezit samengaan met hogere giften. Ouderen bijvoorbeeld geven meer omdat zij vaker vermogend zijn, meer verzoeken om te geven ontvangen en een sterkere sociale druk ervaren. Zij hebben echter minder vertrouwen in goededoelenorganisaties. Daarnaast verklaart kerkelijkheid een gedeelte van de leeftijdsverschillen: ouderen zijn vaker kerkelijk en geven daarom meer, vooral aan de kerk. Een gedeelte van het verschil in giften tussen lagere en hogere inkomens en tussen hoger en lager opgeleiden kan worden toegeschreven aan het gevoel van maatschappelijke verantwoordelijkheid zoals gemeten met de filantropieschaal. Daarnaast spelen nog andere factoren een rol die hier buiten beschouwing gelaten zijn (zie Wiepking & Maas, 2009).

1.6 Wie geeft aan welke doelen?

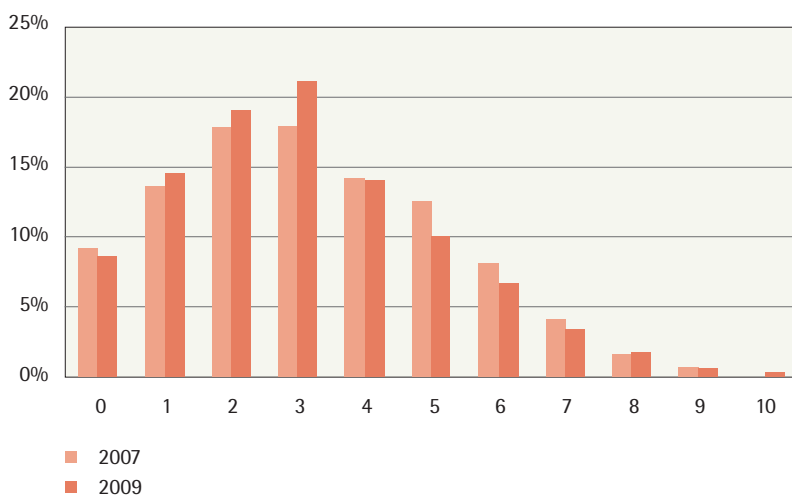
Het profiel van donateurs verschilt per sector. In deel B van dit boek bespreken we de geefprofielen van donateurs in verschillende sectoren uitvoerig. Onlangs is ook een analyse op basis van GIN-data verschenen van giften aan specifieke organisaties (Wiepking, 2010). In deze paragraaf contrasteren we het bedrag aan giften in de sector kerk en levensbeschouwing met giften in alle andere sectoren (zie tabel 1.6).

Kerkelijke betrokkenheid is (natuurlijk) een belangrijkere factor in het geven aan kerk en levensbeschouwing dan in het geven aan andere doelen. Kerkelijke betrokkenheid gaat echter ook samen met hogere giften aan doelen buiten de kerk. Protestantse Nederlanders geven meer dan onkerkelijken en katholieken. Een vergelijking met eerder onderzoek (Bekkers & Schuyt, 2008) leert dat deze verschillen sinds 2002 nauwelijks zijn veranderd. Sociaaleconomische kenmerken hangen vooral samen met giften aan niet-kerkelijke organisaties. Een hogere opleiding, het hebben van betaald werk, een hoger inkomen, eigen huisbezit en bezit van vermogen gaan niet zo sterk samen met giften aan kerk en levensbeschouwing als met giften aan andere doelen. Demografisch gezien verschillen de achtergronden van het totaalbedrag aan giften aan kerken en andere doelen eveneens. Opvallend is dat de hoogte van giften onder donateurs van doelen buiten de kerk sterker samenhangt met de leeftijd dan giften aan kerken van kerkelijke gevers. Alleenstaanden geven meer aan niet-kerkelijke organisaties. Altruïstische waarden en het gevoel van maatschappelijke verantwoordelijkheid zoals gemeten met de filantropieschaal hangen niet samen met het bedrag dat aan kerken wordt gegeven, maar wel met giften aan andere doelen.

1.7 Wie geeft aan een groter aantal soorten sectoren?

In figuur 1.11 wordt het aantal sectoren waaraan Nederlandse huishoudens geven grafisch weergegeven.

Figuur 1.11 Het aantal sectoren waaraan is gegeven in het afgelopen jaar



Een vergelijking met het vorige Geven in Nederland-onderzoek (zie figuur 1.11) leert dat het aantal verschillende sectoren waaraan wordt gegeven niet is veranderd (gemiddeld 3,1 in 2007 en 3,2 in 2009). Wel blijkt dat het percentage van de bevolking dat geeft aan één, twee of drie verschillende sectoren wat is toegenomen, terwijl het percentage dat geeft aan vijf, zes of zeven verschillende sectoren wat is afgenomen.

In de eerste kolom van tabel 1.6 zijn analyses gerapporteerd van de achtergronden van het geven aan een groter aantal verschillende sectoren. We zien grotendeels dezelfde verbanden met demografische en sociaaleconomische kenmerken als in de analyse van de kans om te geven in tabel 1.5. Huishoudens geven aan een groter aantal sectoren wanneer de leeftijd hoger is, het huishouden niet in een van de grote steden woont, de opleiding hoger is, het inkomen hoger is, het niet in een huurhuis woont, over vermogen beschikt en kerkelijk is. We zien nu echter ook positieve verbanden met het aantal kinderen in het huishouden. Ook het verband met leeftijd is duidelijker (positief). Alle gemeten aspecten van filantropische houdingen en de benadering door goededoelenorganisaties hangen positief samen met het aantal sectoren waaraan het huishouden doneert. Huishoudens geven dus aan een groter aantal sectoren wanneer de respondent sterkere altruïstische waarden heeft, een sterker gevoel van maatschappelijke verantwoordelijkheid, meer vertrouwen heeft in goededoelenorganisaties, een groter aantal verzoeken krijgt om giften en meer sociale druk om te geven ervaart.

Relaties met leeftijd en inkomen uit vermogen worden zwakker wanneer we rekening houden met de andere kenmerken in de analyse. Wanneer we ook nog rekening houden met

filantropische waarden en houdingen verzwakt het verband met opleiding, leeftijd, burgerlijke staat, inkomen en lidmaatschap van de katholieke kerk.

Tabel 1.6 Profiel van huishoudens die geven aan een groter aantal sectoren en van huishoudens die grotere bedragen geven aan niet-kerkelijke organisaties

	<i>Aantal sectoren</i>	<i>Totaal bedrag niet-kerkelijke giften</i>	<i>Totaal bedrag kerkelijke giften*</i>
Demografische kenmerken			
<i>Man</i>	/	/	/
Vrouw	+	0	0
<i>Geboren na 1980</i>			
Geboren tussen 1971 en 1980	(+)	(+)	(-)
Geboren tussen 1961 en 1970	(+)	+	0
Geboren tussen 1951 en 1960	+	+	0
Geboren tussen 1941 en 1950	+	+	0
Geboren voor 1941	+	+	0
<i>Woonplaats: dorp-middelgrote stad</i>			
Grote stad	-	0	0
<i>Geen partner</i>			
Partner	0	-	(+)
<i>Geen kinderen in huishouden</i>			
Kinderen in huishouden	+	(+)	0
Sociaaleconomische kenmerken			
<i>Opleiding: basis</i>			
Opleiding: mbo/havo/vwo	(+)	(+)	(+)
Opleiding: hbo/wo	+	+	(+)
<i>Betaald werk</i>			
Geen betaald werk	0	(+)	0
<i>Inkomen: eerste kwintiel</i>			
Inkomen: tweede kwintiel	0	(+)	0
Inkomen: derde kwintiel	0	(+)	0
Inkomen: vierde kwintiel	(+)	(+)	(+)
Inkomen: vijfde kwintiel	(+)	+	+
<i>Huurhuis</i>			
Eigen huis	+	(+)	0
<i>Geen inkomen uit vermogen</i>			
Inkomen uit vermogen	+	+	0
Religie			
<i>Niet gelovig</i>			
Katholiek	+	0	/
Protestant	+	+	+
Overige religie	+	(+)	+
Frequentie van kerkgang	((+))	(+)	+
Filantropische houdingen en benadering			

	<i>Aantal sectoren</i>	<i>Totaal bedrag niet-kerkelijke giften</i>	<i>Totaal bedrag kerkelijke giften*</i>
Aantal verzoeken om giften	+	+	0
Sociale druk	+	+	+
Altruïstische waarden	+	(+)	0
Filantropieschaal	+	+	0
Vertrouwen in goededoelenorganisaties	+	+	0

* Alleen onder respondenten die zichzelf kerkelijk noemen.

/ geeft aan dat de betreffende categorie de referentiegroep vormt. + geeft een positief verband aan (hogere waarde dan in de referentiegroep); - een negatief verband (lagere waarde dan in de referentiegroep). (+) betekent dat de variabele oorspronkelijk een positief verband laat zien, maar dat het verband verdwijnt als rekening gehouden wordt met andere factoren in het model. ((+)) betekent dat de variabele oorspronkelijk een positief verband laat zien, maar dat het verband negatief wordt als rekening gehouden wordt met andere factoren (op www.gevenin nederland.nl treft u in de bijlagen bij hoofdstuk 1 de volledige resultaten). xxx: uitgesloten van de analyse.

1.8 Opvattingen over geven

Sinds de eerste meting van de Geven in Nederland Panel Studie (mei 2002) zijn gegevens verzameld over opvattingen van Nederlanders over geefgedrag en goededoelenorganisaties. Hoe belangrijk vinden Nederlanders het om te geven? Hoe vaak praten ze erover met anderen? Hoe staat het met het vertrouwen van het publiek in goededoelenorganisaties? Wat vinden Nederlanders van de effectiviteit van goededoelenorganisaties? Nu wordt voor het eerst gerapporteerd over de trends in deze gegevens.¹

Met anderen spreken over geven

Er zijn relatief weinig Nederlanders die regelmatig of vaak spreken met anderen over geven aan goede doelen (3%). Een kleine meerderheid van de Nederlanders (55%) spreekt soms met anderen over geven aan goede doelen. Een grote minderheid (42%) spreekt er nooit over. 62% van de Nederlanders zegt niet te weten wat anderen geven aan goededoelenorganisaties. Het percentage van de respondenten dat zegt dat anderen niet weten wat zij geven is bijna even hoog (57%). In 2010 zegt 44% van de respondenten het CBF-Keur te kennen. Dit percentage is licht gestegen sinds 2004, toen het op 41 lag.

¹ Deze vragen zijn alleen gesteld aan autochtone Nederlanders. Voor alle tabellen in deze paragraaf geldt dat de cijfers alleen betrekking hebben op autochtone Nederlanders.

Tabel 1.7 Spreken over goede doelen (in percentages)

	2004*	2006*	2008*	2010*
Spreekt nooit over goede doelen	41	39	35	42
Spreekt soms over goede doelen	55	58	59	55
Spreekt regelmatig/vaak over goede doelen	3	5	5	3
Ik weet niet wat andere mensen geven	-	62	54	62
Andere mensen weten niet wat ik geef	-	58	52	57
Kent CBF-Keur	41	38	42	44
Hoeveel procent van de bevolking geeft volgens u?	-	-	58	60
Hoeveel euro geeft het gemiddelde huishouden volgens u?	-	-	74	90

* Betreft het jaar waarin de gegevens verzameld zijn. In 2002 zijn geen gegevens verzameld.

De respondenten hebben hun inschatting gegeven van het geefgedrag in Nederland. Daarbij is apart gevraagd naar het percentage van de bevolking dat volgens de respondenten geeft aan goede doelen en naar het gemiddelde bedrag dat wordt gegeven. Het percentage dat verwacht wordt te geven ligt op 60. Dat is een onderschatting: in werkelijkheid is het percentage van de bevolking dat geld geeft aan goededoelenorganisaties 87%. Het verwachte percentage is sinds 2008 licht gestegen, van 58% naar 60%. In de longitudinale groep van respondenten die zowel aan het huidige als aan het vorige Geven in Nederland-onderzoek heeft deelgenomen (zie de methodologische verantwoording) is dit verschil significant. Ook het gemiddelde bedrag dat Nederlanders geven wordt onderschat. In 2010 denken de respondenten dat er gemiddeld € 90 wordt gegeven. In werkelijkheid is het gemiddelde € 210. Overigens is de verwachte vrijgevigheid in de afgelopen twee jaar wel gestegen. In 2008 dachten de respondenten dat het gemiddelde slechts op € 74 lag. In de longitudinale groep is de toename significant.

Tabel 1.8 Houding tegenover goededoelenorganisaties (in percentages)

	2004*	2006*	2008*	2010*
Irritatie over aantal verzoeken om giften	81	84	80	83
Geen/weinig vertrouwen in goededoelenorganisaties	22	20	21	24
Veel/erg veel vertrouwen in goededoelenorganisaties	29	42	35	33
Geen/weinig vertrouwen in kerken	-	-	-	52
Veel/erg veel vertrouwen in kerken	-	-	-	22

* Betreft het jaar waarin de gegevens verzameld zijn. In 2002 zijn geen gegevens verzameld.

Met de komst van het bel-me-niet register is het voor goededoelenorganisaties moeilijker geworden om vrijwilligers en donateurs te werven. Veel Nederlanders hebben zich aangemeld bij het register om ongewenste benadering door bedrijven maar ook door goededoelenorganisaties te voorkomen. Dat de meeste Nederlanders wel eens irritatie voelen over de frequentie waarmee ze benaderd worden door goededoelenorganisaties blijkt ook uit onze gegevens. In 2010 zei 83% van de respondenten wel eens geïrriteerd te zijn door het aantal fondsenwervingsacties. Dit percentage schommelde in de afgelopen jaren steeds tussen de 80 en 85.

Het vertrouwen in goededoelenorganisaties is in de afgelopen jaren gedaald. Na een stijging van 29% in 2004 naar 42% in 2006 had in 2010 nog maar 33% van de respondenten veel of erg veel vertrouwen in goededoelenorganisaties. Het percentage dat geen of weinig vertrouwen heeft in goededoelenorganisaties steeg van 20% in 2006 naar 24% in 2010. De daling van het vertrouwen die zichtbaar is in tabel 1.8 komt ook naar voren uit het Nederlands Donateurs Panel (WWAV, 2010; Bekkers, Stam, Van Rooij & Meyaard, 2011). Het vertrouwen in kerken is laag. Iets meer dan een vijfde heeft veel of erg veel vertrouwen in de kerken, terwijl iets meer dan de helft geen of weinig vertrouwen heeft in de kerken. Onder onkerkelijken heeft 68% geen of weinig vertrouwen in de kerken. Ook onder katholieken heeft 22% geen of weinig vertrouwen; onder PKN-leden is dit slechts 4%.

Tabel 1.9 Opvattingen over effectiviteit van goededoelenorganisaties (2010, in percentages)

	--	-	-/+	+	++
Goede doelen zijn vaak niet effectief bezig	2	12	36	40	11
Veel goede doelen leveren slecht werk	3	26	48	19	4
Geld geven aan ontwikkelingshulp heeft geen zin	5	29	34	22	10
Goede doelen leveren een effectieve bijdrage aan de oplossing van problemen in de wereld	4	21	47	26	2

-- helemaal mee oneens; - mee oneens; -/+ noch mee oneens, noch mee eens; + mee eens; ++ helemaal mee eens

In deze editie is voor het eerst ook gevraagd naar de mening van het publiek over de effectiviteit van goededoelenorganisaties. Ongeveer de helft van de respondenten (51%) is het eens met de stelling dat 'goede doelen vaak niet effectief bezig zijn'. 36% neemt een neutrale positie in op deze stelling en slechts 14% is het er (helemaal) mee oneens. Toch is het percentage dat vindt dat goede doelen slecht werk leveren (23%) kleiner dan het percentage dat het hiermee oneens is (29%). Ook is het gedeelte van de respondenten dat het (helemaal) eens is met de stelling dat goede doelen 'een effectieve bijdrage leveren aan de oplossing van problemen in de wereld' (28%) iets groter dan het gedeelte dat het er (helemaal) mee oneens is (25%). Ongeveer een derde van de respondenten (32%) vindt dat 'geld geven aan ontwikkelingshulp geen zin heeft'. Een ongeveer even groot gedeelte is het met deze stelling oneens of helemaal oneens (34%).

Als laatste gaan we in deze paragraaf in op het 'geefplezier'. In de literatuur over geefgedrag wordt vaak gesproken over de 'warm glow' ofwel het goede gevoel dat mensen ontlenen aan geven (Bekkers & Wiepking, 2010). Er is door neurologen enkele jaren geleden zelfs aangetoond dat de beloningcentra in de hersenen verhoogde activiteit vertonen na het doen van een gift (Moll et al., 2006; Harbaugh, Mayr, & Burghart, 2007). In 2004, 2006 en 2010 zijn stellingen voorgelegd aan de GINPS-respondenten over het plezier dat ze ontlenen aan het geven aan goededoelenorganisaties. Er blijken relatief weinig respondenten te zijn (18%) die het eens zijn met de stelling 'Van geven aan een goed doel word ik gelukkiger'. Meer dan de helft is het eens met de stelling 'Van het geven van een cadeau aan iemand anders word ik gelukkiger'.

Tabel 1.10 Geefplezier (in percentages)

	2004*	2006*	2008*	2010*
Van geven aan een goed doel word ik gelukkiger	13	13	–	18
Geven aan een goed doel geeft mij een beter gevoel dan iets kopen voor mezelf	9	14	–	11
Geven aan een goed doel geeft mij een positief gevoel	27	32	–	–
Van het geven van een cadeau aan iemand anders word ik gelukkiger	–	–	–	56

* Betreft het jaar waarin de gegevens verzameld zijn. In 2002 zijn geen gegevens verzameld. In 2004 en 2006 varieerden de antwoordcategorieën van 1: 'helemaal niet belangrijk' tot 5 'erg belangrijk'. In 2010 varieerden de antwoordcategorieën van 1: 'helemaal mee oneens' tot 5 'helemaal mee eens'

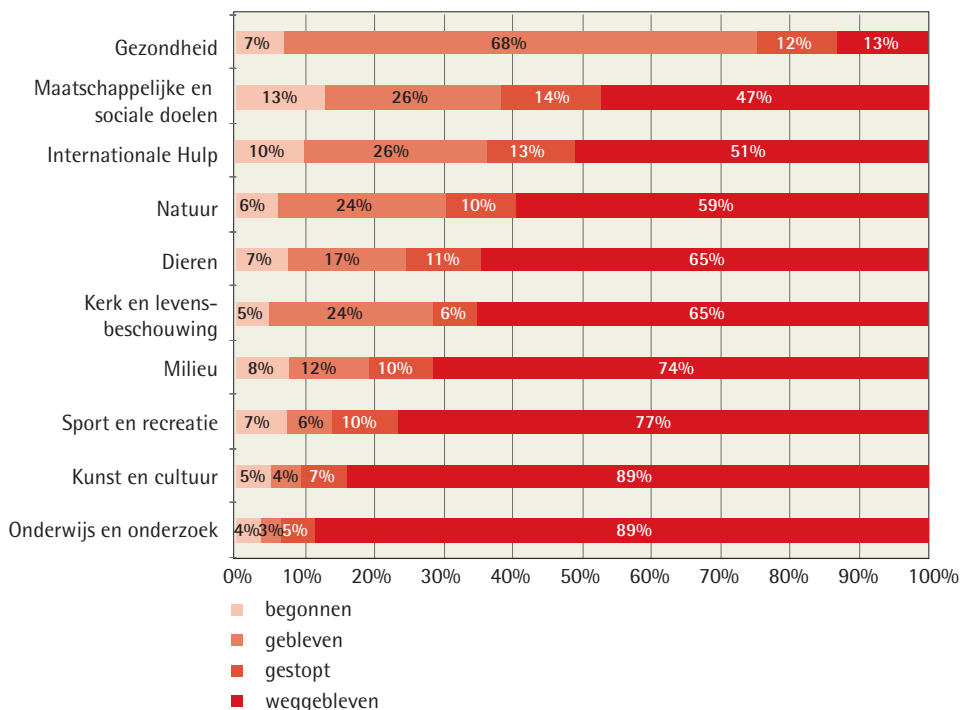
1.9 Dynamiek in geefgedrag

In deze paragraaf wordt de dynamiek in geefgedrag in kaart gebracht. Daarvoor maken we gebruik van de longitudinale groep respondenten die zowel aan het huidige als aan het vorige Geven in Nederland-onderzoek heeft deelgenomen. Hoewel deze groep op enkele achtergrondkenmerken geen representatieve steekproef is van de Nederlandse bevolking is het geefgedrag in deze groep wel representatief voor de bevolking (zie voor meer informatie over de representativiteit van de longitudinale groep de methodologische verantwoording).

De dynamiek in geefgedrag blijkt uit de kansen dat gevers in de verschillende sectoren in 2007 en 2009 opnieuw aan deze sectoren hebben gegeven in figuur 1.12. Er worden vier groepen gevers onderscheiden: donateurs die zijn begonnen met geven in een bepaalde sector, donateurs die zijn blijven geven in die sector, donateurs die zijn gestopt met geven en donateurs die zijn weggebleven, dat wil zeggen noch in 2007 noch in 2009 aan goeddoelenorganisaties in die sector hebben gedoneerd.

Er vallen twee regelmatigheden op in figuur 1.12. Ten eerste blijkt dat er onder de oppervlakte vrij veel beweging is in het geven aan verschillende sectoren. In de sectoren onderwijs en onderzoek, kunst en cultuur, sport en recreatie en milieu is het percentage van de respondenten dat is begonnen of gestopt met geven hoger dan het percentage dat is blijven geven. In de sector dieren en maatschappelijke en sociale doelen is het percentage trouwe donateurs ongeveer even groot als het percentage nieuwe en gestopte donateurs. De trouwe donateurs zijn talrijker dan de nieuwe en gestopte donateurs in de sectoren gezondheid, internationale hulp en kerk en levensbeschouwing. Ten tweede valt op dat in alle sectoren het percentage nieuwe donateurs kleiner is dan het percentage gestopte donateurs. Dit betekent dat donateurs hun giften geconcentreerd hebben in een kleiner aantal sectoren, omdat het percentage van de bevolking dat geeft aan goeddoelenorganisaties constant is gebleven (zie figuur 1.4).

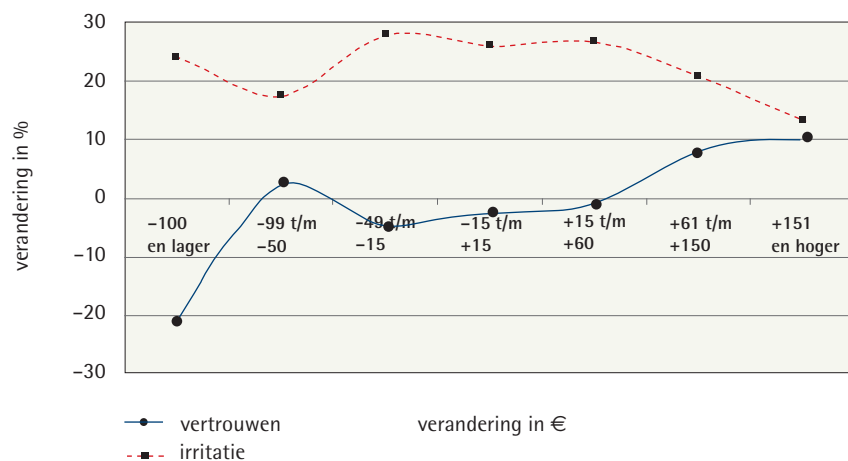
Figuur 1.12 Dynamiek in geefgedrag naar sector



Uit analyses die gelijkaardig zijn van opzet als de analyses uit tabellen 1.5 en 1.6 bleek dat veranderingen in geefgedrag weinig samenhang vertonen met kenmerken van huishoudens. De meest opvallende resultaten zijn de volgende. De hoogte van de totale giften is afgenomen onder de oudste respondenten, onder respondenten met partner, inwoners van grote steden, de hoger opgeleiden, en onder degenen die inkomen verkrijgen uit vermogen. Giften aan kerk en levensbeschouwing zijn voornamelijk afgenomen onder degenen die frequent de kerk bezoeken en onder respondenten die in 2008 minder dan gemiddeld vertrouwen hadden in goededoelenorganisaties. Giften aan andere doelen zijn afgenomen onder vrouwen, onder ouderen, en onder degenen met meer dan gemiddeld vertrouwen in goededoelenorganisaties.

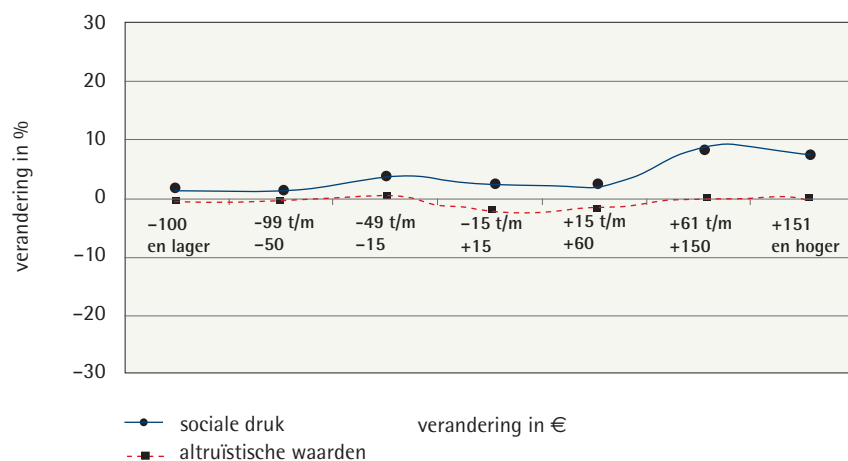
In figuur 1.13 is weergegeven hoe tussen 2007 en 2009 het totaalgegeven bedrag in euro's is veranderd naar de mate waarin het vertrouwen in goededoelenorganisaties en de irritatie over fondsenwerving procentueel is veranderd. Hoewel er een licht negatief verband te zien is, zijn veranderingen in de irritatie over fondsenwerving niet sterk gerelateerd aan veranderingen in geefgedrag. Gemiddeld nam de irritatie met 22% toe. Onder de huishoudens waarin het geefgedrag in 2009 weinig is veranderd (-50 tot +60) zien we de sterkste toename van irritatie. Onder de huishoudens die in 2009 meer dan € 150 meer zijn gaan geven is de irritatie minder sterk toegenomen.

Figuur 1.13 Verandering in geefgedrag (in €) naar verandering in vertrouwen in goededoelenorganisaties en irritatie over fondsenwerving



Het vertrouwen in goededoelenorganisaties is niet veranderd onder de huishoudens die in 2009 ongeveer hetzelfde gaven als in 2007. In de groep huishoudens die helemaal gestopt zijn met geven is het vertrouwen met 20% gedaald, terwijl in de groep huishoudens die in 2009 meer dan € 60 meer gaven dan in 2007 het vertrouwen met zo'n 10% is gestegen.

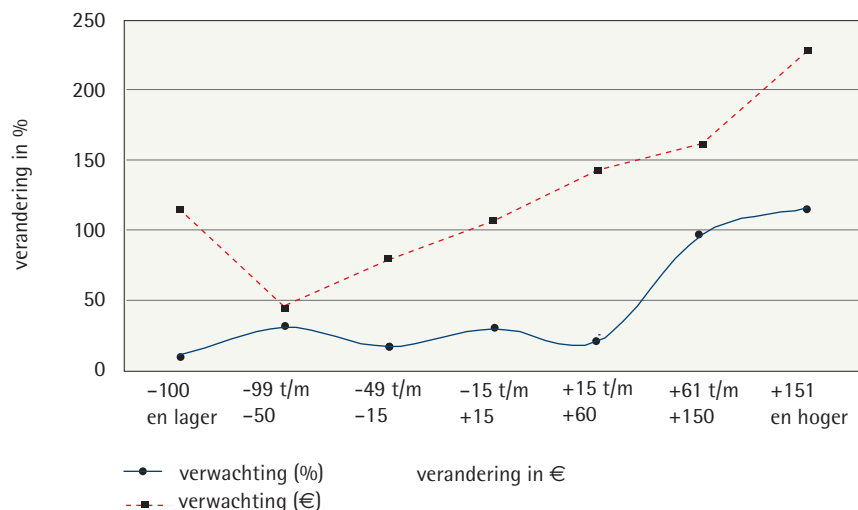
Figuur 1.14 Verandering in geefgedrag (in €) naar verandering in sociale druk en altruïstische waarden



In figuur 1.14 is de ontwikkeling in het geefgedrag weergegeven in relatie tot de ontwikkeling in altruïstische waarden en de sociale druk om te geven. Deze twee factoren vertonen geen verband met ontwikkelingen in het geefgedrag; de lijnen lopen vrijwel vlak. Gemiddeld zijn altruïstische waarden en de sociale druk om te geven niet veranderd.

Als laatste wordt in figuur 1.15 weergegeven hoe het geefgedrag van huishoudens is veranderd naar gelang de veranderingen in de inschatting van het geefgedrag van andere huishoudens. Er is heel wat onderzoek dat een verband laat zien tussen verwachtingen over het gedrag van anderen en het eigen gedrag (bijvoorbeeld Ellers & van der Pool, 2010). De centrale hypothese in dit onderzoek is dat mensen hun gedrag afstemmen op het gedrag dat ze van anderen verwachten. We zien in figuur 1.15 een duidelijke trend die overeenkomt met eerder onderzoek. Naarmate de verwachtingen over het geefgedrag van andere huishoudens positiever zijn geworden is ook het eigen geefgedrag toegenomen. In het verband met de verwachting over het totale bedrag dat wordt gegeven zien we de duidelijkste positieve samenhang, al is de groep huishoudens waarin de giften meer dan € 100 zijn gedaald een uitzondering. In deze groep is de verwachting over de vrijgevigheid van anderen positiever geworden maar het eigen geefgedrag gedaald. Wellicht zijn dit huishoudens die uit de toename van giften door anderen geconcludeerd hebben dat hun giften minder nodig waren. We kunnen uit deze figuur overigens niet direct concluderen dat de veranderingen in verwachtingen over het gedrag van anderen het eigen geefgedrag hebben veranderd. Het causale effect kan ook andersom lopen, zodanig dat de verwachtingen over anderen worden bijgesteld naar aanleiding van veranderingen in het eigen geefgedrag. Als we de huishoudens uit de longitudinale groep over een langere periode volgen kan hier in de toekomst meer inzicht in verkregen worden.

Figuur 1.15 Verandering in geefgedrag (in €) naar verandering in de inschatting van het percentage van de bevolking dat geeft aan goedgebiedenorganisaties en het gemiddelde bedrag dat wordt gegeven

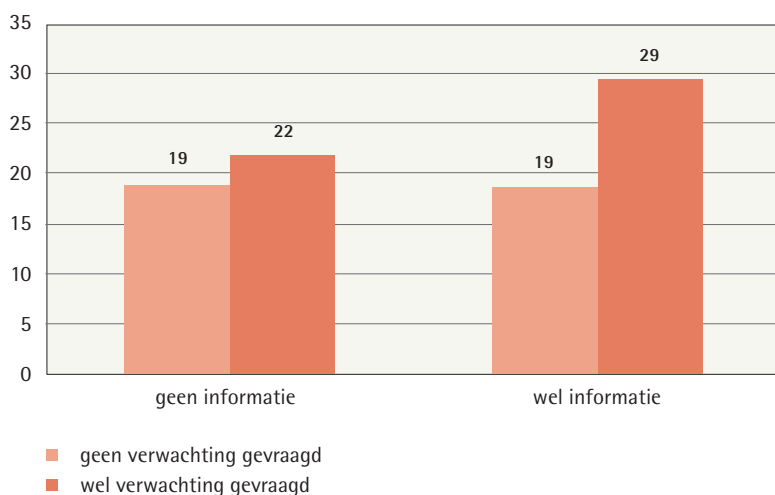


Verwachtingen en geefgedrag: een experiment

Om nu alvast meer te kunnen zeggen over de invloed van verwachtingen over het geefgedrag van anderen op het eigen geefgedrag is een experiment opgezet. In dit experiment zijn de verwachtingen over het geefgedrag van anderen gemanipuleerd en vervolgens de keuzes van de respondenten geobserveerd bij het verzilveren van de beloning voor het invullen van de vragenlijst. De GIN-respondenten kregen een vergoeding voor de tijd die ze besteedden aan het invullen van de vragenlijst in de vorm van waardepunten. Deze punten konden de respondenten vervolgens verzilveren in de vorm van een waardebon (bijvoorbeeld een VVV/iris-cheque), Airmiles, of een gift aan een goed doel (het Aidsfonds, de Nederlandse Hartstichting, KWF Kankerbestrijding of het Nederlandse Rode Kruis). De respondenten konden ook een gedeelte van hun beloning omzetten in een gift en een ander gedeelte in een waardebon of Airmiles. Onze interesse gaat uit naar het percentage van de respondenten dat besluit de beloning geheel of gedeeltelijk weg te geven. In eerder onderzoek is vastgesteld dat het geefgedrag in dergelijke experimenten grotendeels door dezelfde factoren wordt bepaald als het geefgedrag door het jaar heen (Bekkers, 2007).

Op basis van toeval kreeg de helft van de respondenten de volgende informatie over het geefgedrag van anderen: 'Misschien bent u benieuwd wat anderen doen met de beloning voor het invullen van de vragenlijst. In het vorige onderzoek gaf ongeveer 40% van de deelnemers de beloning geheel of gedeeltelijk aan een goed doel.' Deze informatie is de daadwerkelijke uitslag van een experiment dat we in het vorige Geven in Nederland-onderzoek hebben opgenomen. De andere helft van de respondenten kreeg deze informatie niet. Vervolgens sprak de helft van de respondenten hun verwachtingen uit over het geefgedrag van andere respondenten in antwoord op de vraag: 'Wat denkt u, hoeveel procent van de deelnemers aan dit onderzoek geeft de beloning geheel of gedeeltelijk weg?' De andere helft kreeg geen gelegenheid om de verwachtingen over het geefgedrag van anderen uit te spreken en maakte direct de keuze over het weggeven of houden van de beloning. Figuur 1.16 geeft de resultaten van dit experiment weer.

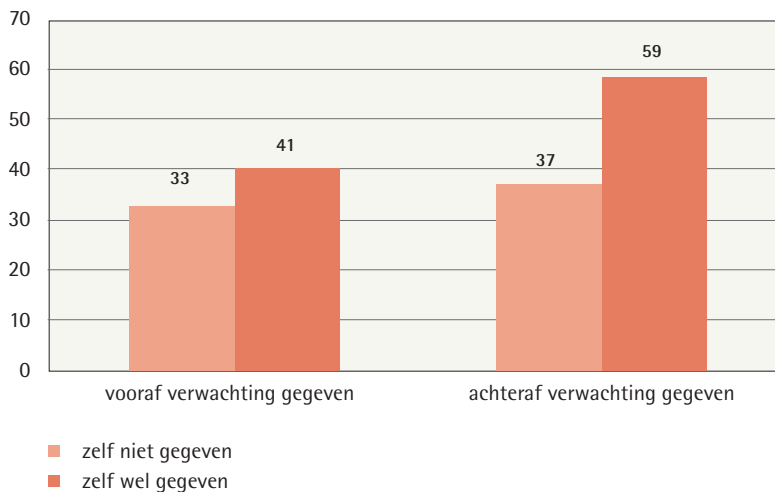
Figuur 1.16 Percentage van de deelnemers dat de beloning voor het invullen van de vragenlijst geheel of gedeeltelijk weggeeft aan een goeddoelenorganisatie



Het experiment laat zien dat het stellen van de vraag aan de respondenten hoeveel procent van de deelnemers de beloning weg zou geven op zichzelf geen invloed had op het weggeven van de beloning. Alleen wanneer de respondenten de mededeling kregen dat in een vorig onderzoek 40% van de Nederlanders de beloning geheel of gedeeltelijk weggaf nam het geefgedrag toe. In deze situatie gaf 29% van de respondenten de beloning geheel of gedeeltelijk weg. Wanneer naar de verwachting over het gedrag van anderen werd gevraagd maar geen informatie over hen werd gegeven gaf een kleiner gedeelte (22%) de beloning geheel of gedeeltelijk weg. Dit verschil is significant ($\chi^2 = 3,93$; $p < .048$). Wanneer niet naar de verwachting over het gedrag van anderen werd gevraagd gaf 19% de beloning geheel of gedeeltelijk weg, of er nu informatie over het gedrag van anderen werd gegeven of niet. Anders gezegd: het simpelweg aanbieden van de informatie over anderen had op zichzelf geen effect, maar wel wanneer de respondenten min of meer gedwongen werden om deze informatie in zich op te nemen en mee te laten wegen in hun eigen gedrag.

Dit resultaat betekent dat verwachtingen over het geefgedrag van anderen het eigen geefgedrag in specifieke omstandigheden positief *kunnen* beïnvloeden. Het experiment laat echter ook zien dat respondenten de neiging hebben hun verwachtingen over het gedrag van anderen bij te stellen op basis van hun eigen gedrag. Dit blijkt uit een vergelijking van de deelnemers die hun verwachtingen over het geefgedrag van anderen voorafgaand aan hun eigen keuze mochten geven met de deelnemers die deze verwachtingen achteraf pas uitspraken (zie figuur 1.17).

Figuur 1.17 Verwachtingen over het percentage van de deelnemers dat de beloning voor het invullen van de vragenlijst geheel of gedeeltelijk weggeeft aan een goeddoelenorganisatie



In beide groepen waren de deelnemers die zelf de beloning geheel of gedeeltelijk weggeven positiever over het geefgedrag van anderen. De groep die de verwachtingen vooraf uitsprak en vervolgens besloot om de beloning weg te geven dacht dat gemiddeld 41% van de andere deelnemers ook de beloning weg zou geven. Onder de deelnemers die de beloning voor zichzelf hielden was dit 33%. In de groep die de verwachtingen achteraf uitsprak was het verschil veel groter. De deelnemers die zojuist zelf hun beloning geheel of gedeeltelijk hadden weggegeven verwachtten dat 59% van de andere deelnemers ook de beloning zou weggeven. Onder de deelnemers die de beloning voor zichzelf hielden was dat slechts 37%. Het verschil is sterk significant ($F = 87,34; p < .000$). De respondenten die achteraf hun verwachtingen over het geefgedrag van anderen mochten uitspreken en de beloning weggeven hebben hun verwachtingen dus nog verder omhoog bijgesteld op basis van hun eigen geefgedrag. Een verklaring hiervoor is dat de respondenten de neiging hebben hun eigen gedrag te rechtvaardigen door te antwoorden dat anderen in meerderheid hetzelfde gedaan hebben als zij. Een dergelijk rechtvaardigingseffect kan ook het patroon in figuur 1.15 verklaren.

Samengevat: wanneer mensen informatie krijgen over het geefgedrag van anderen en deze informatie hun verwachtingen over het geefgedrag van anderen positiever maakt, geven zij vaker. Mensen passen de verwachtingen over het gedrag van anderen echter ook aan hun eigen gedrag aan. Deze resultaten suggereren dat de verwachtingen die mensen uitspreken over het gedrag van anderen gedeeltelijk op hun eigen gedrag zijn gebaseerd. Opvallend is echter dat de giften aan goededoelenorganisaties niet zijn gestegen, maar dat de verwachtingen over het geefgedrag van anderen wel positiever zijn geworden. De gestegen verwachtingen kunnen niet aan een proces van 'rechtvaardiging' worden toegeschreven.

Waarom zijn de giften niet gestegen terwijl de verwachtingen over het geefgedrag wel positiever zijn geworden? Een verklaring hiervoor kan worden gezocht in het dalende vertrouwen in goededoelenorganisaties (zie tabel 1.8 en figuur 1.13). Het dalende vertrouwen vormt een bedreiging voor de inkomsten van goededoelenorganisaties.

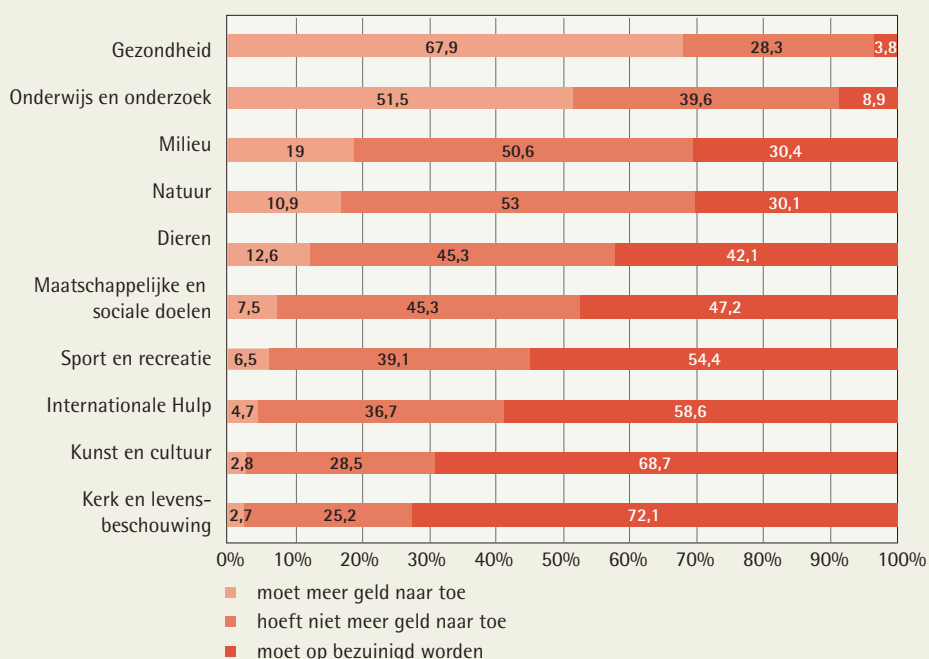
Literatuur

- Bekkers, R., Stam, B., Van Rooij, F. & Meyaard, R. (2011). *Donateursvertrouwen: Vijf jaar Nederlandse Donateurspanel*. Woerden: WWAV.
- Bekkers, R. & Wiepking, P. (2010). 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms that Drive Charitable Giving'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*.
- Bekkers, R. & Wiepking, P. (2011). 'Who Gives? A Literature Review of Predictors of Charitable Giving'. *Voluntary Sector Review*.
- Bekkers, R. & Schuyt, T.N.M. (2008). 'And Who is Your Neighbor? Explaining the Effect of Religion on Charitable Giving and Volunteering'. *Review of Religious Research*, 50(1): 74-96.
- Ellers, J. & Van der Pool, N. (2010). Altruistic behavior and cooperation: the role of intrinsic expectation when reputational information is incomplete. *Evolutionary Psychology*, 8 (1): 37-48.

- Harbaugh, W. T., Mayr, U., & Burghart, D. R. (2007). Neural responses to taxation and voluntary giving reveal motives for charitable donations. *Science*, 316, 1622-1624.
- Moll, J., Krueger, F., Zahn, R., Pardini, M., De Oliveira-Souza, R., & Grafman, J. (2006). Human fronto-mesolimbic networks guide decisions about charitable donation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 103, 15623-15628.
- Schuyt, T.N.M., Bekkers, R. & Smit, J. (2010). The Philanthropy Scale: a Sociological Perspective in Measuring New Forms of Pro Social Behaviour. *Social Work & Society*, 8(1): 121-135.
- Wiepking, P. (2010). Democrats support international relief and the upper class donates to art? How opportunity, incentives and confidence affect donations to different types of charitable organizations. *Social Science Research*, 39 (6): 1073-1087.
- Wiepking, P. & Maas, I. (2009). Resources that make you generous: Effects of social and human resources on charitable giving. *Social Forces*, 86(4), 1973-1996.
- WWAV (2010). Onderzoeksrapportage het Nederlandse Donateurspanel. Jubileumeditie met o.a. 'Heart of the Donor'. Woerden: WWAV.

Box 1 Bezuinigingen en giften aan goeddoelenorganisaties

Het kabinet-Rutte heeft bezuinigingen aangekondigd in diverse sectoren. Tegelijkertijd worden maatschappelijke organisaties opgeroepen meer aan fondsenwerving te doen en wordt burgers gevraagd om te geven. Wat zullen de gevolgen zijn van deze bezuinigingen? Dit hangt af van de mate waarin Nederlanders bezuinigingen acceptabel vinden en de bereidheid om teruglopende subsidies te compenseren. In de figuur hierna is te zien dat bezuinigingen op gezondheid en onderwijs en onderzoek het minst geaccepteerd worden. Op een opvallende derde en vierde plaats – op afstand, maar toch – staan milieu en natuur. Onderaan de lijst staan kerk en levensbeschouwing, kunst en cultuur en internationale hulp. Van de ondervraagde autochtone Nederlanders vindt respectievelijk 11% en 8% in deze twee laatste sectoren bezuinigingen tot 33% acceptabel.



De meeste respondenten zijn niet van plan meer te gaan geven als de overheid bezuinigt, zo blijkt uit het antwoord op de stelling 'Als de overheid gaat bezuinigen op maatschappelijke organisaties zal ik zelf meer gaan geven'. Op deze stelling antwoordt slechts 5% positief. 16% antwoordt 'helemaal mee oneens', 41% antwoordt 'oneens' en 38% antwoordt 'noch mee oneens, noch mee eens'. De respondenten hebben ook een meer specifieke vraag beantwoord waarin we het totaalbedrag aan giften van deze respondenten over 2009 lieten zien en vervolgens om een reactie vroegen op de voorgenomen bezuinigingen door de overheid. 8% zegt bereid te zijn meer te gaan geven. Gemiddeld zeggen deze respondenten bereid te zijn 25% meer te gaan geven dan zij nu doen. Een groter gedeelte van de respondenten (10%) voorziet echter *minder* te zullen gaan geven. Deze respondenten verwachten gemiddeld 33% minder te gaan geven dan zij nu doen. De verwachte afname aan giften onder de bezuinigende respondenten ($33\% * 10\% = 3,1\%$) is daarmee groter dan de verwachte toename aan giften onder de respondenten die bereid zijn meer te geven ($25\% * 8\% = 1,9\%$).