

Nalatenschappen in pijlsnelle lift omhoog!

Door: Bert Koopman

02-05-2024

Nalatenschappen Interview

Arjen van Ketel.

Nalaten is een hot topic. Er zijn niet voor niets zoveel boeken en films over dit onderwerp. Zakelijk gezien betreft het de overdracht van bezittingen, schulden en verplichtingen na overlijden. Maar de nalatenschap vormt ook de afronding van een leven, een laatste hoofdstuk. Expert Arjen van Ketel schreef er een informatief handboek over.

Een goed doel in het testament, luidt de ondertitel van het handboek. Arjen van Ketel is gespecialiseerd in werving van nalatenschappen. Zijn opdrachtgevers zijn goede-doelenorganisaties. Doel van zijn boek is organisaties te helpen om meer mensen te stimuleren en te faciliteren in het begunstigen van goede doelen. Met als effect om de financiële basis van goede doelen te versterken. Van Ketel: ‘Dat maakt mensen gelukkiger en de wereld beter.’

In de afgelopen decennia ziet van Ketel ‘een bijna explosieve groei’ in van nalatenschappen ten behoeve van goede doelen. Een samenspel van meer vermogen, meer ouderen, minder kinderen en een toenemende behoefte van mensen om ‘iets te betekenen’. In de media verschijnen regelmatig berichten die dit beeld bevestigen. Met name de babyboomers zouden de komende vijftien jaar tekenen over de grootste vermogensoverdracht uit de geschiedenis.

Nalatenschappen vormen 28% van de inkomsten van uit eigen fondsenwerving van Nederlandse goede-doelenorganisaties. Grote ontvangers zijn KWF, de Hartstichting en het Rode Kruis. Tot 2040 wordt minstens een verdubbeling van deze inkomstenstroom verwacht. Van Ketel verzorgt trainingen voor fondsenwerpers, managers en juristen die nalatenschappen afwikkelen en meer willen weten over de wervingsaspecten ervan. Over hoe je dat kunt verwoorden presenteert hij een ‘nalatenschapspropositie’.

Respect

Hij is van huis uit bioloog. Van Ketel startte zijn loopbaan als fondsenwerver in 1989 bij Milieudefensie. Een belangrijk uitgangspunt voor hem is het versterken van de *knowhow* en de vaardigheden van non-profitorganisaties. ‘Respectvolle werving van nalatenschappen is geen simpel uit te besteden klus. Effectief werven kan alleen wanneer de hele organisatie erbij betrokken is.’ Het vraagt tijd en aandacht van de fondsenwerfers die aan zet zijn.

Van Ketel weet waar hij over spreekt. Hij heeft ruim dertig jaar ervaring in fondsenwerving. In 2001 startte hij actief met de werving van nalatenschappen en sindsdien ondersteunde hij ruim vijftig non-profitorganisaties met onderzoek, strategieontwikkeling en de uitvoering van hun wervingscampagnes. In dat kader sprak hij met honderden toekomstige erfstaten en deed hij onderzoek naar ruim vijfduizend erfenissen met een goed doel.’

Sinds 2023 is Van Ketel aangesloten bij het Britse consultancybedrijf Legacy Futures. Hij vormt een team met Lena Vizy en andere collega's. Ze richten zich op advies, benchmarkonderzoek en communicatiecampagnes. Uit recent onderzoek van Legacy Futures blijkt dat de inkomsten in zowel het VK en Australië zullen groeien. In Nederland bedragen ze momenteel € 350 mln en dit kan oplopen tot € 650 mln in 2060.

Wat is het bijzondere aan uw handboek?

‘In alle sectoren van de fondsenwerving worden nalatenschappen ontvangen. Een centrale boodschap van het boek is dat het er bij het werven van nalatenschappen om gaat mensen te betrekken en te inspireren om na te laten aan jouw organisatie. Dat is een subtiel proces – een gegeven dat vaak onderschat wordt. Mensen willen doorgaans nalaten in het verlengde van wat ze in hun leven belangrijk vinden en dat kan heel persoonlijk zijn.’

‘Iemand kwam destijds terug uit voormalig Nederlands-Indië en ging, op doorreis naar Nederland, aan wal in Egypte. Daar deelde het Rode Kruis kleding uit. Ogenscheinlijk een onbetekenend detail, maar uiteindelijk toch zeer verweven met iemands leven. Iets wat in dat leven symbool is komen te staan voor veel meer dan dat. Tegen deze achtergrond is het begrijpelijk dat zo iemand een organisatie als het Rode Kruis een plaats geeft in het testament.’

Wat zijn belangrijke trends in nalaten?

‘In zijn algemeenheid kun je zeggen dat het particuliere geven in Nederland in de laatste tien tot vijftien jaar om allerlei redenen onder druk staat. Onderdeel van dat particuliere geven zijn de nalatenschappen en daar zie je het omgekeerde. Juist daar is sprake van een groeispurt. Non-profitorganisaties, waaronder goede doelen, profiteren daarvan over de hele breedte. Van culturele instellingen tot politieke partijen en van zorginstellingen tot noodlijdende media.’

Waar zitten verschillen tussen opeenvolgende generatie in denken over nalaten?

‘De stille, vooroorlogse generatie is aan het uitsterven. Deze generatie is nu nog goed voor ongeveer driekwart van de nalatenschappen. De babyboomgeneratie, geboren tussen 1945 en 1965, is uit een ander hout gesneden. Boomers zijn over het algemeen meer open, kritischer en individualistischer. Ze willen betrokken raken en blijven bij de goede doelen die ze in hun testament opnemen. Over deze generatie gaat mijn nieuwe handboek in belangrijke mate.’

‘Bij de opvolgende generatie X – geboren tussen 1965 en 1980 – is alles anders. Deze generatie kwam later van school, ging later relaties aan, kreeg later kinderen en tobt vaak zowel met de zorg voor ouders als voor eigen kinderen. Daarnaast leeft Gen X in onzekerder tijden. Denk aan de huidige geopolitieke spanningen, de energietransitie en de crisis op de huizenmarkt. Dit betekent dat deze generatie geneigd is de plannen voor nalaten uit te stellen.’

Waar zitten misverstanden over het verschijnsel nalaten?

‘Het werven van nalatenschappen wordt gepercipieerd als gevoelig onderwerp. Toch is dat vooral iets wat wordt gedacht in de organisaties. Mensen die nadenken over hun nalatenschap zullen dat zelf niet zo snel zeggen. Een nalatenschap hoort bij het leven en de meeste erflaters willen dit op een goede manier regelen. Als dat lukt, draagt dit bij aan hun levensgeluk. Als fondsenwerver moet je de juiste toon aanslaan en vooral goed luisteren.’

‘Voor veel donateurs is hun nalatenschap hun grootste en meest overdachte gift. Een weerspiegeling van een diepgewortelde, soms levenslange band met een organisatie of een goed doel. Met het verlangen om de wereld beter achter te laten. Daarom zijn erfenissen belangrijk. Vertrouwen en overtuiging vormen de sleutel. Aan wie vertrouw je jouw nalatenschap toe? Wie zal het beste ermee doen? Wie heeft het nodig en wie gun je het?’

‘Ik help goede-doelenorganisaties om bij erflaters in beeld te komen en met ze in gesprek te komen. Een juiste communicatie is daarbij essentieel. Slechte communicatie werkt als een ‘*death reminder*’ en is daarom contraproductief. Als het niet wekt komt dat omdat er niet serieus aandacht aan wordt besteed. Iemand moet binnen een goede-doelenorganisatie tijd en ruimte krijgen om meer te doen dan een brochure te sturen. Nalatenschappen werven is geen trucje en al helemaal geen een afvinklijstje.’

Het boek telt ruim 200 paragrafen verdeeld over 200 pagina’s.

‘Ik heb het handboek geheel opnieuw geschreven. Enerzijds wilde ik de hele sector in beeld brengen; anderzijds wilde ik experts de ruimte geven om hun ideeën te ventileren over strategie, werving en afwikkeling. Er is dus gekozen voor een mix wat resulteert in een haast kookboekachtig geheel met de nodige recepten. Je kunt het handboek van voor naar achter lezen, maar het dient ook als naslagwerk.’

Wat maakt uw dagelijkse praktijk interessant?

‘Nalaten is iets onvermijdelijks. Nadenken over een testament gebeurt op verschillende momenten en onder verschillende omstandigheden in iemands leven. Denk aan een huwelijk of de aanschaf van een woning. Daarnaast vallen in ieders leven naasten weg en ook dat kan leiden tot de wens om een testament

te maken. Tot slot wordt iedereen ouder, er komt ongetwijfeld een moment in ieders leven waarop gehandeld moet worden.’

‘Andere dienstverleners hebben eigen invalshoeken. Juristen willen zorgen dat alles goed is geregeld. Fiscalisten zorgen ervoor dat er zo weinig mogelijk geld naar de overheid gaat, redenerend vanuit het belang van hun cliënten. Mijn belang is ervoor zorgen dat zoveel mogelijk mensen een goed gevoel krijgen bij nalaten aan goede doelen. En andersom: dat goede doelen, ook in België, zelf geïnteresseerd zijn en blijven in de mogelijkheid om een groeiend deel van hun inkomsten zelf uit nalatenschappen te verwerven.’

Waar zit de fascinatie voor dit vak?

‘Snappen hoe mensen omgaan met het thema nalaten. Het komt vaak neer op het begrijpen van hun levensverhaal. Je komt vaak hele interessante verhalen tegen. Veel mensen leiden een boeiend leven. Nalaten ligt logischerwijs in het verlengde van hun levensverhaal. Ik mag intussen samen met goede-doelenorganisaties – ze zijn gevarieerd en talrijk – kijken naar aanknopingspunten. Precies dat is het mooie aan dit vak.’

Arjen van Ketel (red.), *Het nieuwe handboek nalatenschappen. Een goed doel in het testament. Strategie | Werving | Afwikkeling* (Amsterdam 2024).

<https://www.aup.nl/en/book/9789048564231/het-nieuwe-handboek-nalatenschappen>