



Bevraging (potentiële) erflaters

9 maart 2023

Marie Laenen
Hans Verhoeven

iVOX







1. Onderzoeksopzet



Doelgroep

- De Belgische bevolking (45+), met focus op Belgen met vs. zonder kinderen.
- Bestand van testament.be

Methode

- Online survey bij het iVOX research panel = Representatief sample (naar taal, geslacht, leeftijd, diploma).
- Online survey op het testament.be bestand.
- Veldwerk: van 27/4/2022 – 27/5/2022

- # respondenten iVOX panel = 700
 - 419 Belgen met kinderen
 - 281 Belgen zonder kinderen
- # respondenten testament.be bestand = 1200





2. Wie is de erflater?

Wie neemt een goed doel op in zijn of haar testament?

Onderzoeksopzet

Hoe beslist de Belg na te laten?

Een paar tips

Wie is de erflater?

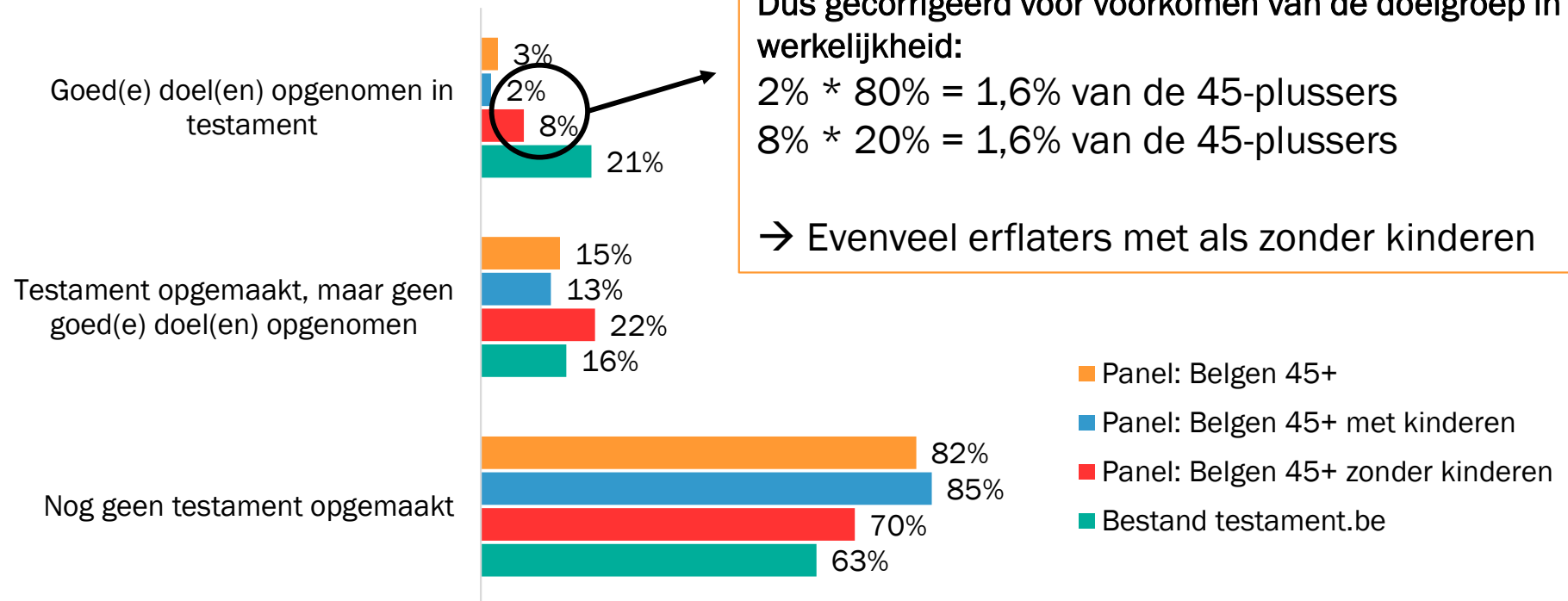
Wat overtuigt potentiële erflaters?

- 3% van de ondervraagde 45-plussers zegt een goed doel opgenomen te hebben in zijn of haar testament.
- Daarvan bestaat de helft uit Belgen met kinderen en de andere helft uit kinderloze Belgen.



Status testament

3% van de Belgische 45-plussers zegt een goed doel opgenomen te hebben in zijn of haar testament.



Filter: Geen

N: 700 (Panel 45+) / 419 (Panel: 45-plussers met kinderen) / N: 281 (Panel: 45-plussers zonder kinderen) / N = 1200 (Bestand testament.be)



3. Hoe beslist de Belg na te laten?

Waarom beslissen erflaters om na te laten aan een goed doel?



→ Erflaters geven vooral inhoudelijke redenen als motivatie om na te laten.



U gaf aan dat u een goed doel hebt opgenomen in uw testament. Om welke redenen heeft u dit goed doel/deze goede doelen opgenomen in uw testament?

Belangrijkste redenen om erflater te zijn: het zijn goede doelen waar erfstaters achter staan en die ze nu ook al steunen, ze willen dat het geld nuttig besteed wordt.



Filter: goed doel opgenomen in testament (alle doelgroepen)

N: 280

 Significant hoger (betrouwbaarheid 95%)

Op welke manier beslissen erflaters om na te laten aan een goed doel?

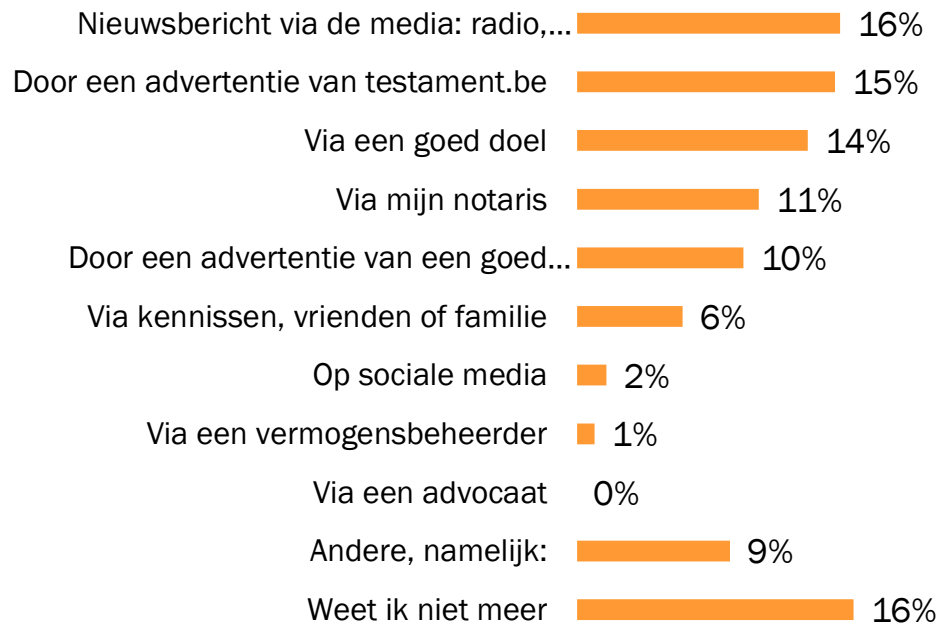


- De notaris is een zeer belangrijke schakel.
- Erflaters vragen hier informatie en hulp voor het opnemen van een goed doel.



Erflaters komen via verschillende kanalen te weten dat het mogelijk is om een goed doel op te nemen in hun testament.

Op welke manier hebt u voor het eerst ontdekt dat het mogelijk was om een goed doel op te nemen in uw testament?



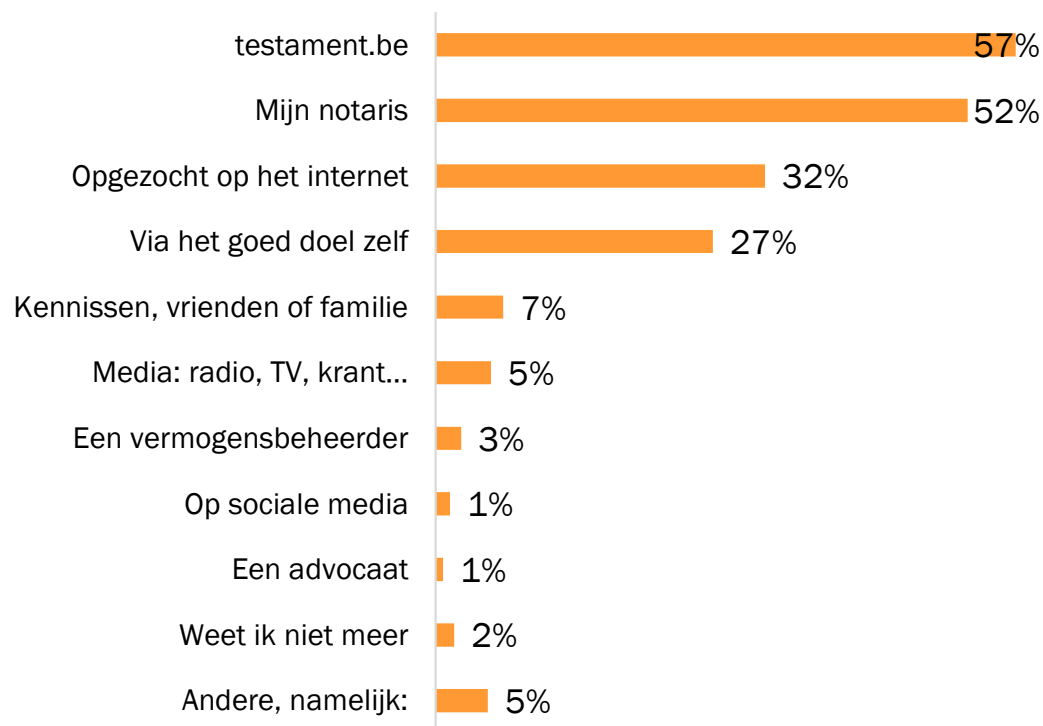
Filter: goed doel opgenomen in testament.

N: 280

 Significant hoger
(betrouwbaarheid 95%)

Testament.be en de notaris zijn in tweede instantie de belangrijkste bronnen van informatie voor erflaters.

Waar bent u daarna **op zoek gegaan naar meer informatie** over het opnemen van een goed doel in uw testament?



Filter: goed doel opgenomen in testament.

N: 280

 Significant hoger
(betrouwbaarheid 95%)

Uiteindelijk is het bovenal de notaris die de erflaters concreet hielp bij het opnemen van een goed doel in de erfenis.

Wie hebben u uiteindelijk concreet geholpen bij het voorbereiden van het opnemen van een goed doel in uw testament?



Filter: goed doel opgenomen in testament.

N: 280

 Significant hoger
(betrouwbaarheid 95%)

Welke « nazorg » verwachten erflaters vanuit het goede doel?

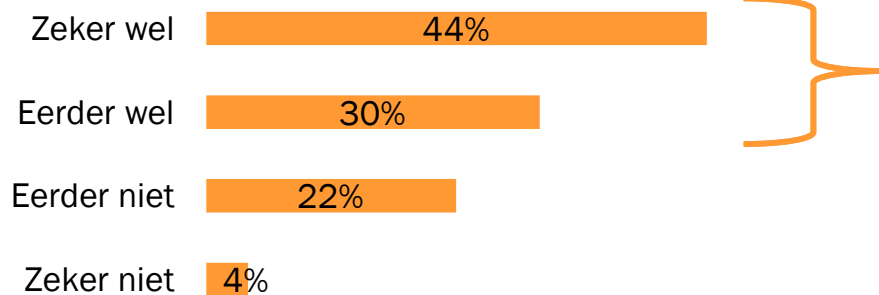


- 3 op de 4 erflaters willen contact houden met het goede doel.
- Dit het liefst via een nieuwsbrief, en niet via de telefoon.



Vindt u het belangrijk om contact te houden met het goede doel dat u in uw testament heeft opgenomen?

3 op de 4 erflaters vinden het belangrijk om contact te houden met het goede doel. Zij willen meestal de nieuwsbrief ontvangen. Slechts een heel kleine minderheid zou graag telefoon krijgen.




Filter: goed doel opgenomen in testament
N: 280



Filter: goed doel opgenomen in testament, belangrijk vinden om contact te houden met goed doel

N: 207

 Significant hoger (betrouwbaarheid 95%)



4. Wat overtuigt potentiële erflaters?

Wat voor call to action is het meest effectief om Belgen (45+) te doen overwegen erflater te worden?

Onderzoeksopzet

Hoe beslist de Belg na te laten?

Een paar tips

Wie is de erflater?

Wat overtuigt potentiële erfslaters?

Er worden 3 CTA's voorgesteld aan respondenten die nog geen goed doel opnamen in hun testament:

1. Juridisch

Focus op ontzorging en begeleiding, hulp bij het juridisch regelen van je nalatenschap.

2. Fiscaal

Focus op de systemen in Vlaanderen, Brussel en Wallonië die ervoor zorgen dat je belastingvrij of aan een verlaagd tarief kan nalaten aan een goed doel.

3. “Why”

Focus op het verschil dat het geld na je dood zal maken voor een goed doel dat je nauw bij het hart ligt.



- Het « why » argument werkt het beste. De potentieelgroep wordt vergroot door ook de andere boodschappen mee te nemen.
- 1 op de 3 bevroagde Belgen overweegt na minstens één CTA om erflater te worden

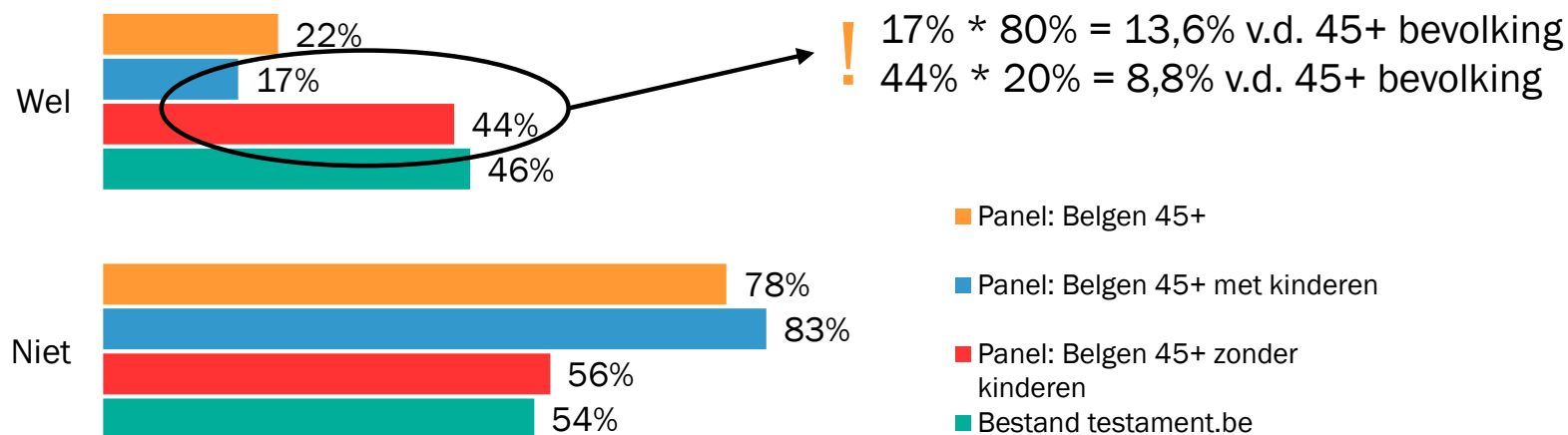


Na de juridische CTA overweegt 22% van de Belgen 45+ (17% van de respondenten met kinderen en 44% van degenen zonder kinderen) om een goed doel op te nemen.

“Maak je nalatenschap in orde en neem een goed doel op in je testament.”

“Stel je voor dat het goed doel van jouw keuze je kan helpen om dit alles juridisch te regelen, en je van A tot Z begeleidt. Zo verloopt alles zorgeloos en correct.”

In welke mate zou u nu overwegen om in de toekomst een goed doel op te nemen in uw testament?



Filter: Nog geen goed doel opgenomen in testament

N: 700 (Panel: 45-plussers) / N = 951 (Bestand testament.be)

 Significant hoger (betrouwbaarheid 95%)

1 op de 5 respondenten met kinderen en bijna de helft van de respondenten zonder kinderen overweegt na het fiscaal argument om na te laten aan een goed doel.

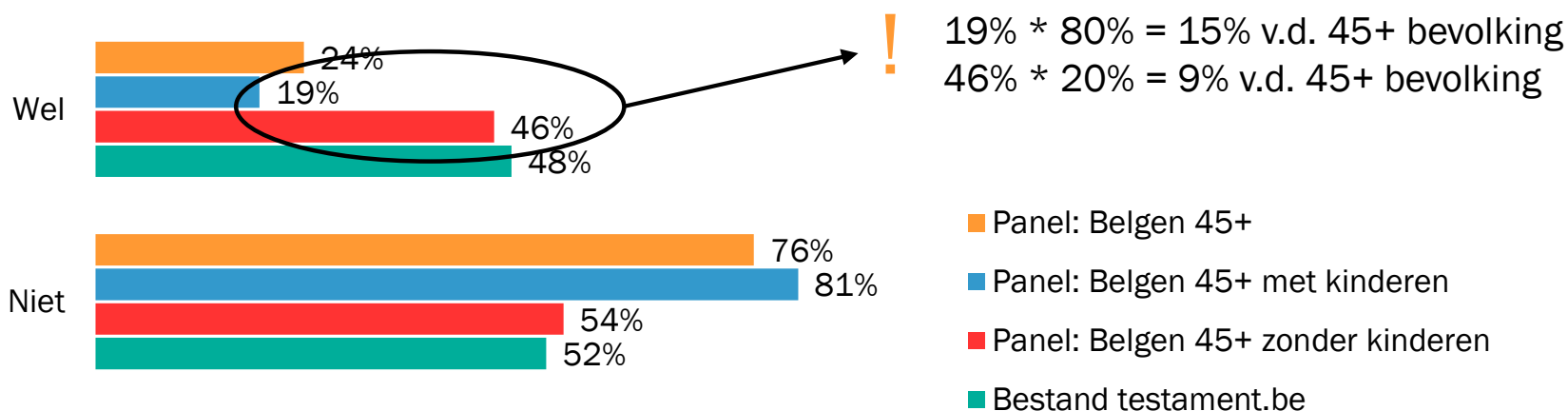
VL: "Neem een goed doel op in je testament, en betaal minder erfbelasting."

"Op erfenissen moet belasting worden betaald. Wanneer je aan een goed doel schenkt, kan dat in Vlaanderen echter belastingvrij. Zo gaat (een deel van) je nalatenschap voor de volle 100% naar het goede doel van jouw keuze."

WL & BXL: "Neem een goed doel op in je testament, en betaal minder erfbelasting."

"Op erfenissen moet belasting worden betaald. Wanneer je aan een goed doel schenkt, kan dat in Wallonië en Brussel echter aan een verlaagd tarief. Zo gaat (een deel van) je nalatenschap zonder dat er al te veel van afgetrokken wordt, naar het goede doel van jouw keuze."

In welke mate zou u nu overwegen om in de toekomst een goed doel op te nemen in uw testament?



Filter: Nog geen goed doel opgenomen in testament

N: 700 (Panel: 45-plussers) / N = 951 (Bestand testament.be)

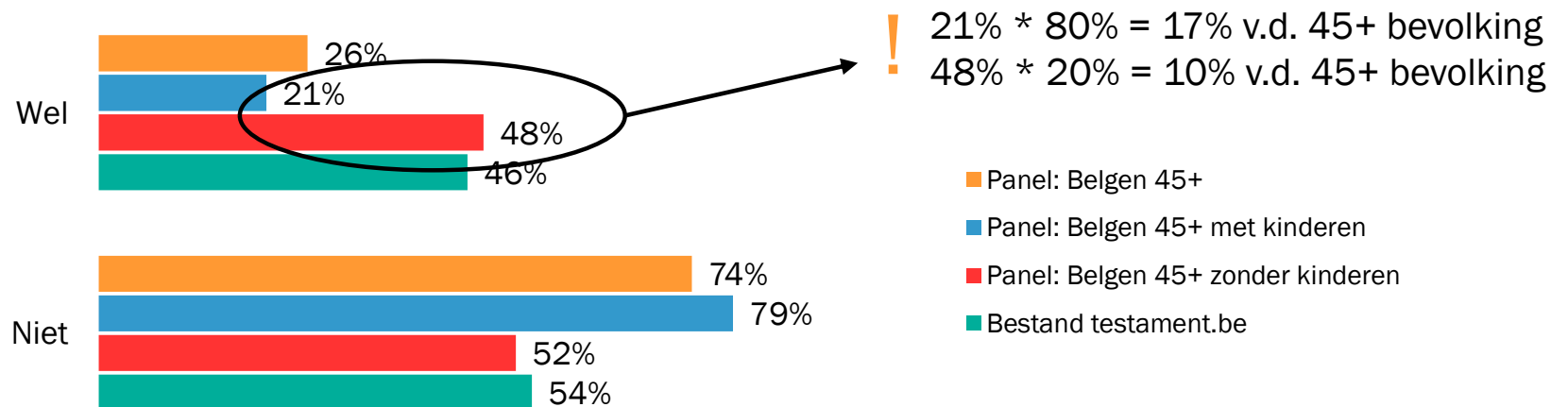
Significant hoger
(betrouwbaarheid 95%)

Na een gepersonaliseerde CTA die zich richt op het “waarom” verhaal, zegt 26% van de Belgen dat ze overwegen om na te laten aan een goed doel. Dit is zowel bij Belgen met als zonder kinderen de **CTA die het meeste respondenten kan overtuigen**.

Zorg dat jouw geld na je dood een verschil maakt voor **XXX**, en neem dit goed doel op in je testament.

Door (een deel van) je vermogen na te laten aan een goed doel dat werkt rond **XXX**, kan je hiervoor echt een verschil maken.

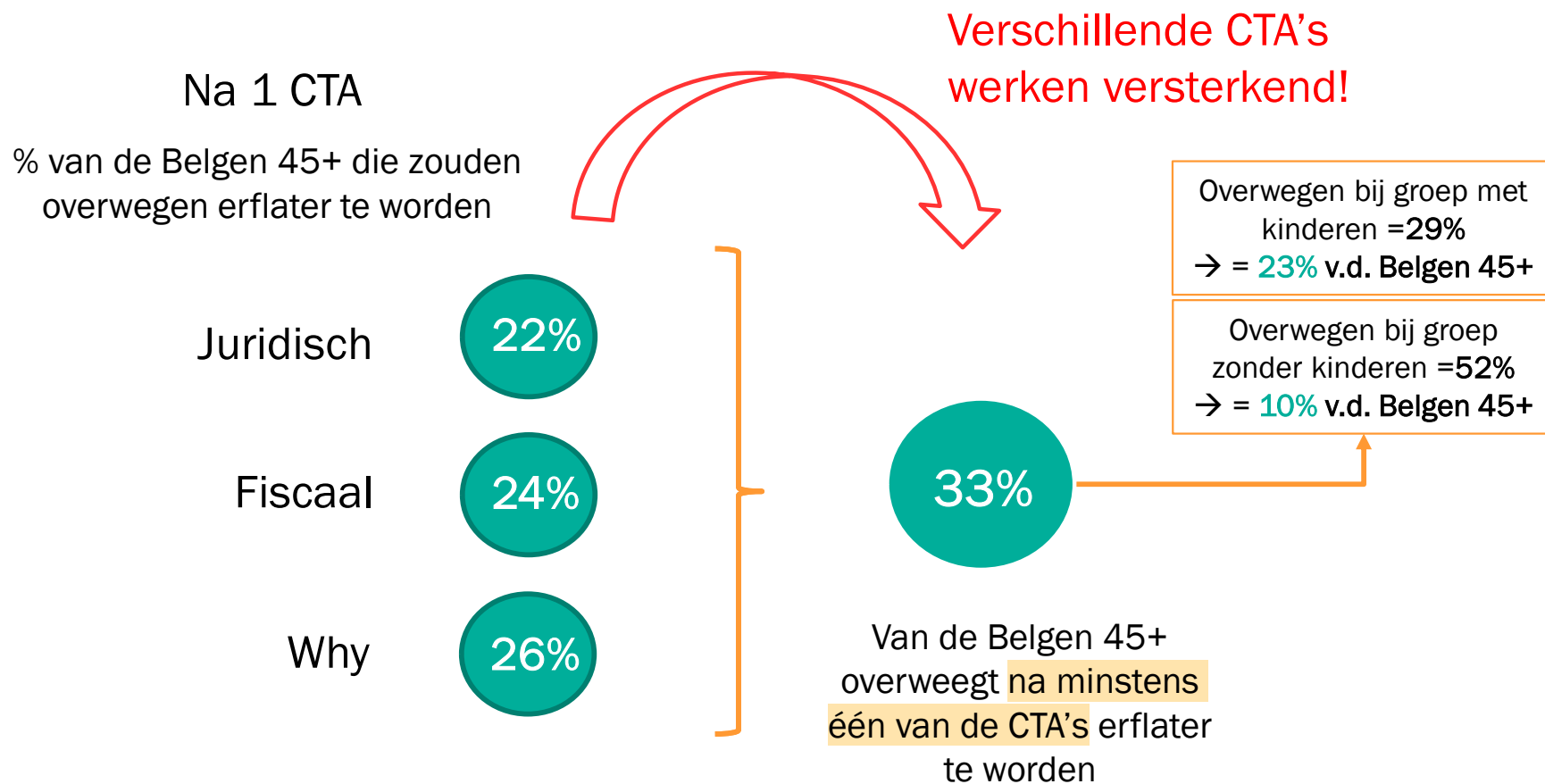
In welke mate zou u nu overwegen om in de toekomst een goed doel op te nemen in uw testament?



Filter: Nog geen goed doel opgenomen in testament

N: 700 (Panel: 45-plussers) / N = 951 (Bestand testament.be)

Het Why-argument is het meest overtuigend, maar door ook andere argumenten te gebruiken kan de potentieelgroep stijgen van 26% naar 33% van de Belgen 45+.



Wie is de geïnteresseerde potentiële erflater?

Onderzoeksopzet

Hoe beslist de Belg na te laten?

Een paar tips

Wie is de erflater?

Wat overtuigt potentiële erfelaters?

- 45- tot 55-jarigen zeggen vaker dat ze interesse hebben dan ouderen.
- Vooral huidige donors zijn vaak geïnteresseerd om erflater te worden.

Jongere respondenten zeggen na de meeste CTA's sneller dat ze overwegen een goed doel op te nemen in hun testament.

	Totaal	45-54	55-64	65+
Overwegen na juridische CTA	22.1%	28.4%	20.9%	20.2%
Overwegen na fiscal CTA	24.1%	35.1% B C	22.9%	19.5%
Overwegen na why CTA	26.1%	35.1% C	25.5%	21.9%
Overwegen na één van de CTA's	33,2%	45.5% B C	31,3%	28,8%

Uit voorgaand onderzoek zien we zelfs dat -35-jarigen sneller overwegen om aan een goed doel na te laten.

“Zou u overwegen om via een legaat een deel van uw vermogen te schenken aan een goed doel?”

Totaal	Totaal	Leeftijd		
		<=34	35-54	55+
Wel	14,3%	21.6% B C	13,6%	9,4%
Niet	65,5%	54,9%	67.6% A	71.8% A
Geen mening	20,1%	23,4%	18,9%	18,8%

Qua werk- relatie en financiële situatie zijn er geen noemenswaardige verschillen tussen overwegers en niet-overwegers.

Wel zijn overwegers vaker kinderloos en hebben ze vaker al eerder goede doelen gesteund.
(Toch heeft een meerderheid van de overwegers kinderen)

		Overwegen een goed doel in testament op te nemen na verschillende call to actions		
		Totaal	Ja	Nee
Gezinssituatie	Inwonende kinderen	24,2%	26,4%	23,2%
	Niet-inwonende kinderen	55,3%	43,0%	62,6% A
	Geen kinderen	20,5%	30,6% B	14,2%
Eerder een goed doel financieel gesteund	Ja	71,7%	80,2% B	66,7%
	Nee	28,3%	19,8%	33,3% A
Werksituatie	Werkend	33,8%	35,9%	32,2%
	Gepensioneerd	52,8%	50,9%	54,8%
	Niet werkend of gepensioneerd	13,3%	13,3%	13,0%
	Alleenstaand	28,1%	32,2%	26,5%
Relatie	In een relatie maar niet samenwonend	4,5%	5,9%	3,9%
	Getrouwd/samenwonend	63,7%	59,3%	65,2%
	Weduwe/weduwnaar	3,7%	2,5%	4,4%
Maandelijks netto gezinsinkomen	Tot 3000 euro	43,6%	42,3%	44,2%
	Tot 5000 euro	25,4%	27,8%	23,3%
	Meer dan 5000 euro	5,0%	4,7%	5,3%
	Geen antwoord	26,0%	25,1%	27,2%

Wat zijn de belangrijkste barrières om erflater te worden?

Onderzoeksopzet

Hoe beslist de
Belg na te laten?

Een paar tips

Wie is de erflater?

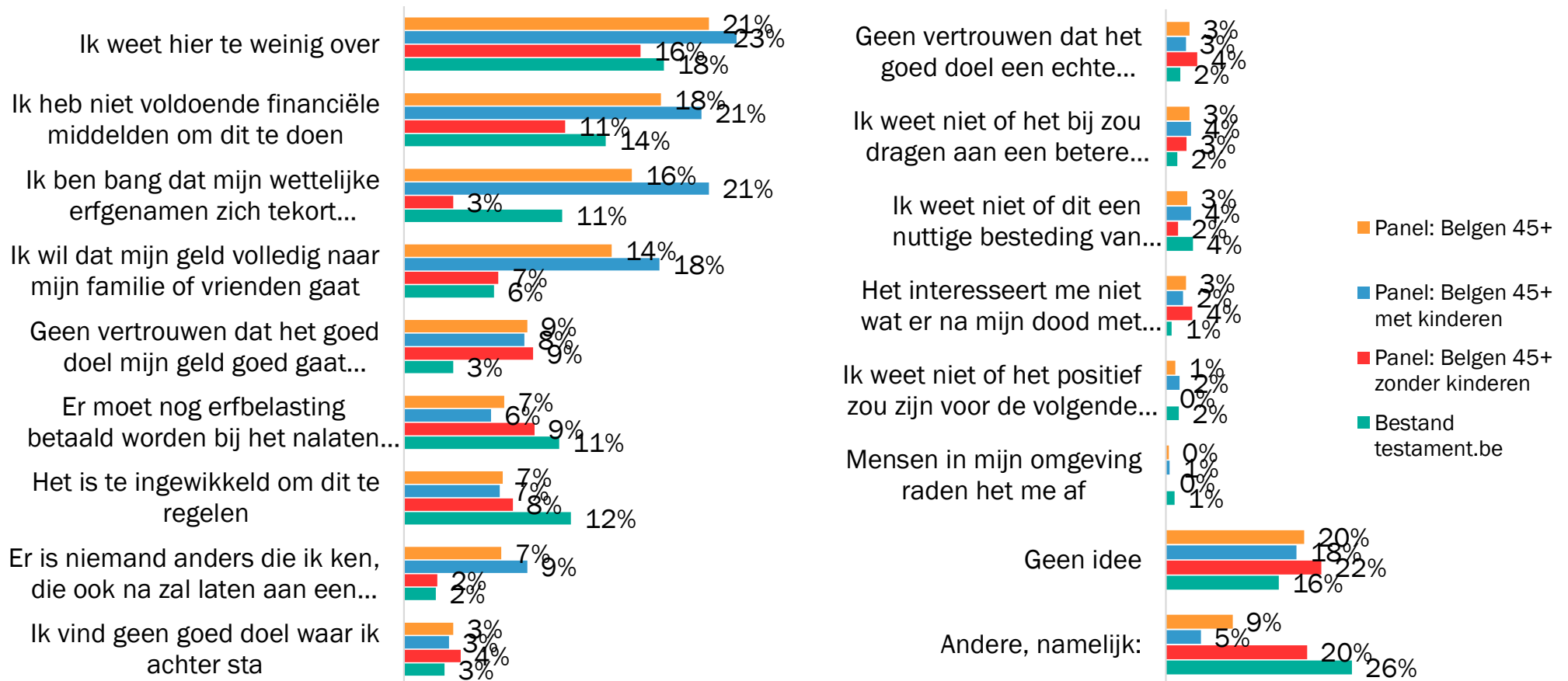
Wat overtuigt
potentiële erfelaters?

- De grootste barrière voor geïnteresseerden is een gebrek aan kennis.
- De helft van de geïnteresseerde Belgen heeft nog nooit eerder nagedacht over nalaten aan een goed doel.
- Voor respondenten met kinderen is de angst dat deze wettelijke erfgenamen zich tekortgedaan voelen, ook een belangrijk struikelblok.



Wat zijn de redenen dat u nog geen goed doel heeft opgenomen in uw testament, ook al bent u er geïnteresseerd in?

De meest genoemde reden dat geïnteresseerden nog niet de stap gezet hebben, is een gebrek aan kennis. Voor respondenten met kinderen, is angst dat wettelijke erfgenen zich tekort gedaan voelen, ook een belangrijk struikelblok.



Filter: geïnteresseerd om goed doel op te nemen

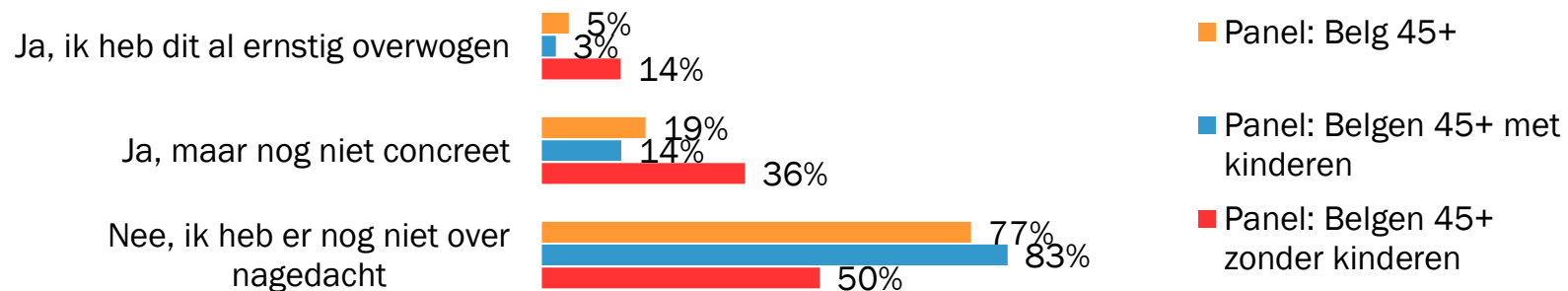
N: 121 (Panel: 45-plussers met kinderen) / N: 133 (Panel: 45-plussers zonder kinderen) /

N = 497 (Bestand testament.be)

Significant hoger (betrouwbaarheid 95%)

Had u al eens eerder nagedacht over het opnemen van een goed doel in uw erfenis?

Ongeveer 3 op de 4 Belgen 45+ die nog geen erflater zijn, zeggen dat nog nooit nagedacht hebben over het nalaten aan een goed doel. Bijna de helft van de overwegers zeggen dat ze hier nog nooit over hebben nagedacht.



	Totaal	Kinderen	Geen kinderen	Alleenstaand	Samenwonend of getrouwd	Overwegen erflater te worden	Niet overwegen erflater te worden
Ja	23.5%	17.0%	50.4% A	26.0%	22.1%	54.9% B	7,6%
Nee	76.5%	83.0% B	49.6%	74.0%	77.9%	45,1%	92.4% A



5. Een paar tips

1. Blijven inzetten op informeren om interesse te voeden

45% van de Belgen die na een call to action in het onderzoek zeggen dat ze een legaat zouden overwegen, geven aan nog nooit bewust nagedacht te hebben over het nalaten aan een goed doel voor de vragenlijst.

2. (Blijven) Inzetten op de notaris, een belangrijke schakel voor erflaters

Na initieel over het opnemen van een goed doel te horen, zoekt 52% meer informatie bij de notaris en laat 65% zich bij hem/haar helpen bij de opmaak van het testament zelf.

3. De why en fiscale CTA uitwerken, maar ook andere niet vergeten.

Zelfs ten opzichte van de beste CTA scoort een combinatie van verschillende CTA's 50% beter!

4. Jongeren zijn uitdagend maar interessant.

De zelfverklaarde interesse en overweging is er zelfs groter dan bij ouderen.

Kwestie dus van mensen zo snel mogelijk in de actie te brengen en niet te wachten tot ze ouder zijn?

5. Groep Belgen met kinderen niet negeren

Hoewel één persoon uit deze groep minder snel overtuigd zal worden dan één respondent zonder kinderen, maken Belgen met kinderen de helft uit van de erflaters en het grootste deel van de overwegers. Dit komt omdat ze 80% uitmaken van de Belgen 45+.

Voor deze groep is angst dat wettige erfgenamen zich tekortgedaan voelen, een van de grootste barrières om erflater te worden (zelfs wanneer ze dit wel overwegen).

Ook het fiscaal argument wordt door deze groep extra vaak overtuigend gevonden.

focusgroepen Bureau50

INFORMATION IS KEY! Veel onwetendheid en vragen mbt nalaten.

- **De brochure van Testament is een belangrijke informatiebron en vooral ook een gespreksopener.**
- **Informatie opvragen bij Testament.be is laagdrempelig en geruststellend.**

De brochure blijft op de keukentafel liggen en vormt zo gemakkelijker de aanleiding tot een gesprek met mijn partner over hoe wij onze nalatenschap zien en aan welk goed doel we zullen nalaten.

Ik kreeg noch bij de bank, noch bij de notaris voldoende informatie of aandacht voor mijn vragen rond nalaten. Een pluim voor Testament.be die mij stap voor stap begeleid heeft bij het opstellen van het testament. Dit stelde mij gerust.

Een digitale versie van de brochure zou ook handig zijn, dan kunnen we gemakkelijker updates ontvangen of doorklikken naar de passages die mij interesseren.

Er zijn verschillende redenen om aan het goede doel te schenken...

Samen met mijn partner heb ik hele grote delen van de wereld gezien. Wij willen een concrete bijdrage leveren. Bij de notaris wil ik heel duidelijk vastleggen bij welke organisatie en aan welke condities."

Ik ben vader van 3 kinderen en heb 6 kleinkinderen en wil toch iets nalaten aan het goede doel. Ik wil wel dat mijn kinderen het inzien dat wij moeten bijdragen aan de wereld/maatschappij. Voldoende transparantie bij de het Goede Doel komt bij het maken van mijn keuze op nummer 1.

Waarom zou je niet geven aan het goede doel als je in de mogelijkheid bent om het te doen? Zeker als alternatief om het op die manier niet aan de overheid te geven. Waarschijnlijk is wat de overheid er mee doet ook belangrijk maar ik heb er geen voeling mee. Ik vind ze totaal geen betrouwbare partner, ze veranderen te vaak hun wetten, hun regels.

Ik heb trouwens geen kinderen en gaf vroeger ook al giften. Nu overweeg ik echt om veel /alles aan het Goede Doel te schenken. "

Ik geef als verlengde van mijn levenslang engagement. Ik geef ook aan mijn dochter en kleindochter, maar ik geef aan een goed doel omdat ook mijn dochter en kleindochter verder in die wereld moeten/mogen leven. Als je kinderen hebt, is het van groot belang om dit op voorhand met hen te bespreken.

Er is niet één juiste manier om te communiceren.

- **Informeert over WHY**
- **Informeert over WHAT**
- **Informeert over HOW**
- **Informeert over WHO**

Iemand als Marc Uytterhoeven of Martine Tanghe lijken mij geschikte ambassadeurs voor Testament. Zij stralen neutraliteit uit.

Door de afschaffing van het duolegaat in Vlaanderen is het niet meer mogelijk om na te laten aan het goede doel....

Een getuigenis van een erflater met een motivatie waarom zij aan het goede doel gaf, overtuigt mij en sterkt mij in mijn opzet: ik moet dit ook doen!

Geef mij maar cijfermateriaal : wat gebeurt er met de middelen? Hoeveel gaat naar wie of wat? Transparantie is superbelangrijk. Van zo'n testimonial word ik niet warm: ik weet niet of dit echt of marketing is!

Niet enkel "oude" mensen moeten getuigen over nalatenschap. Ik heken mij niet in die senioren...ik wil nu reeds nalaten.

adviseert

- **Strategisch advies productontwikkeling, marketing & communicatie**
- **Ads & Age: workshop rond communicatie met 50 plus**

realiseert

- **copywriting /beeldvorming/concept**
- **Kwalitatief Marktonderzoek – focusgroepen**
- **Conceptsparring: Vrienden van Bureau50**



Wij helpen U de vergrijzing verzilveren

Marie Laenen
Researcher
Marie@ivox.be

Hans Verhoeven
Hans@ivox.be

iVOX
Engels Plein 35/01.01
3000 Leuven
+32 16 22 62 14