



Het Nederlandse Donateurspanel

Meting juni 2013

Het Nederlandse Donateurspanel van WWAV wordt mede mogelijk gemaakt door het CBF en is uitgevoerd door Peil.nl

WWAV

Peil.nl

CBF CENTRAAL BUREAU
FONDSENWERVING

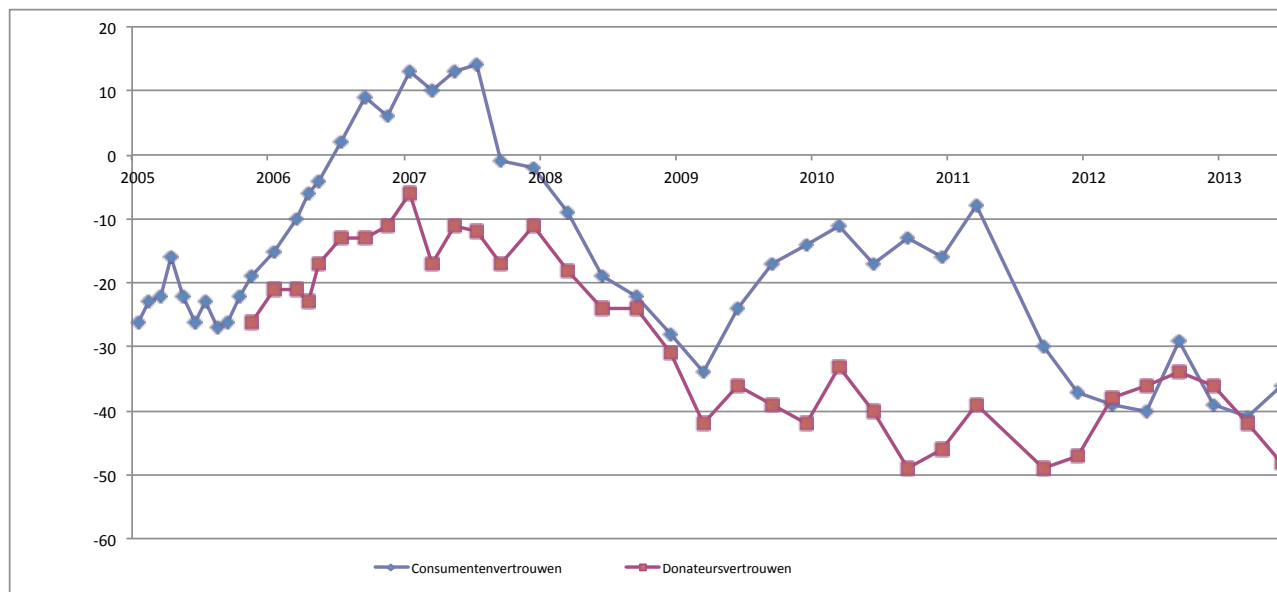
80% VAN DE NEDERLANDERS TYPEERT ZICH ALS GOEDE-DOELENGEVER, AL ZIEN MINDER MENSEN ZICHZELF ALS 'VASTE-GIFTENGEVER'

In Nederland zijn er steeds minder mensen die zichzelf omschrijven als een donateur die vaste bedragen per maand geeft aan een goede doel. Waar in 2010 nog 35% van de Nederlanders zich zo omschreef, is dat bij deze meting van het Nederlandse Donateurspanel in 2013 nog maar 27%. Mensen typeren zich voornamelijk als een donateur die vooral losse giften geeft. Jongeren (18-24 jaar) zien zichzelf als donateur die alleen aan collectes aan de deur geeft. Wel zegt bijna de helft van de Nederlanders trouw aan enkele vaste doelen te geven en dat daar weinig verandering in zit.

Het donateursvertrouwen van juni 2013 komt uit op -48 en is daarmee wederom gedaald ten opzichte van de vorige meting (-42 in maart 2013). Het consumentenvertrouwen steeg daarentegen in juni, van -41 naar -36.

DONATEURSVERTROUWEN

Het donateursvertrouwen uit de peiling van juni 2013 komt uit op een sombere -48. Dit is wederom een flinke daling ten opzichte van eerdere metingen. In maart kwam de index uit op -42, waar in december de index nog op -36 stond. Behalve in september 2010 (toen -49) en september 2011 (ook -49) was de index nog niet zo laag.



Figuur 1 Donateursvertrouwen versus consumentenvertrouwen

Het consumentenvertrouwen van juni 2013 komt uit op -36 en laat daarmee juist een stijging zien ten opzichte van maart 2013 (toen -41). Waar het consumentenvertrouwen dus weer stijgt, daalt het donateursvertrouwen flink.

Mannen zijn net iets minder pessimistisch ingesteld dan vrouwen. Het donateursvertrouwen van mannen ligt op dit moment op -46 en die van vrouwen op -48.

Als we kijken naar de onderdelen waar de index van het donateursvertrouwen uit is opgemaakt, zien we dat men negatiever is geworden op alle onderdelen. Qua geefbereidheid heeft men de afgelopen 12 maanden minder aan goede doelen gegeven (van -21 naar -25) en verwacht ook minder te gaan geven in de komende 12 maanden (van -24 naar -31). Daarnaast denkt men met betrekking tot het geefklimaat dat de Nederlandse bevolking minder heeft gegeven in de afgelopen 12 maanden (van -64 naar -72) en ook minder zal gaan geven in de komende 12 maanden (van -67 naar -72). Tot slot is men negatiever geworden over het imago van goede doelen. Een groter percentage respondenten is negatiever gaan denken over goede doelen in de afgelopen 12 maanden (van -34 naar -40).

Uit deze gegevens blijkt dat het niveau van het donateursvertrouwen vooral zo laag is doordat men somber denkt over het geefgedrag van de Nederlandse bevolking. Men is in de optelsom niet positief over hun eigen geefgedrag (-28), maar bij lange na niet zo negatief als over de bereidheid van landgenoten om te geven aan goede doelen (-72).

TYPE DONATEUR

Er zijn verschillende typen donateurs te onderscheiden in Nederland. Zo heb je mensen die alleen geven aan collectes aan de deur, mensen die vooral losse giften geven wanneer het hen uitkomt en mensen die vooral structureel een vast bedrag per maand geven. En dan zijn er nog de mensen die niet geven aan een goed doel.



Een derde van de respondenten (34%) geeft aan vooral losse giften te geven wanneer het hen uitkomt. Iets meer dan een kwart van de respondenten (27%) geeft vooral structureel een vast bedrag per maand aan goede doelen. Bijna een vijfde van de respondenten (19%) geeft alleen aan collectes aan de deur en eenzelfde aantal geeft aan niet aan goede doelen te geven.

Type donateur	Sept. 2010	Juni 2013
Losse-giftengever	33%	34%
Vaste-giftengever	35%	27%
Collecte-gever	22%	19%
Niet-gever	10%	19%

Figuur 2 Percentage van type donateurs in Nederland

Drie jaar geleden, in de meting van het Nederlandse Donateurspanel van september 2010 is deze vraag ook al eens gesteld. We zien dat ten opzichte van drie jaar geleden toch wel een aantal zaken zijn veranderd. Zo typeerde in 2010 iets meer dan eenderde (35%) zich als vaste-giftengever ten opzichte van iets meer dan een kwart (27%) nu in 2013. Het percentage respondenten dat toen

zichzelf zag als een collecte-gever lag toen iets hoger (toen 22% en nu 19%). Het grootste verschil dat we zien in de uitkomsten van nu versus die van 2010 betreft het aantal mensen dat zich omschrijft als iemand die niet geeft aan goede doelen. Waar het in 2010 een tiende van de respondenten was, is dit nu bijna een vijfde.

Om meer inzicht te krijgen in het type donateur per leeftijdscategorie hebben we hier ook specifiek naar gekeken.

Jongeren (18-24 jaar): 'alleen-aan-collectes-gever'

Laten we allereerst beginnen met te zeggen dat het ons positief stemt dat 82% van de jongeren aangeeft, dat ze geld geven aan goede doelen (tegenover 18% die zegt niet aan goede doelen te geven). Anders dan wel eens over de jeugd wordt gezegd, leven we dus weldegelijk in een samenleving waar ook onze jongeren oog hebben voor geven aan goede doelen. Bij de jongeren zien we dat meer dan eenderde (35%) zichzelf als donateur ziet die alleen aan collectes aan de deur geeft en meer dan een kwart (28%) als iemand die vooral via losse giften geeft als het hen uitkomt. Het is op zich een logische gedachte die hierbij wordt bevestigd. Jongeren zitten veelal in een situatie waarbij ze nog niet kunnen spreken van structurele inkomsten en waarbij ze dus kiezen voor het geven aan goede doelen als het op dat moment uitkomt. Toch zegt ook al een vijfde (19%) zich te zien als donateur die voornamelijk structureel een vast bedrag per maand geeft.

Jong werkenden (25-34 jaar): 'vooral-losse-giften-gever'

Ook het grootste deel van de jong werkenden (81%) geeft aan goede doelen (tegenover 17% die dat niet doen). Zij typeren zich echter als donateur die voornamelijk losse giften geeft wanneer het hen uitkomt (42%). Een veel kleiner deel (11%) ziet zich als een donateur die alleen maar geeft aan collectes aan de deur. Het is goed mogelijk dat deze groep meer in aanraking komt met goede doelen op andere momenten dan het moment dat de collecte aan de deur komt en zichzelf daarom in eerste instantie ook niet als collecte-gever omschrijft. Een groter deel van deze groep (28%) dan bij de jongeren (19%) omschrijft zich als een donateur die vooral structureel een vast bedrag per maand geeft.

Gezinnen (35-44 jaar): 'vooral-vast-bedrag-per-maand-gever'

Bij de groep die we omschrijven als de gezinnen, zien we dat de percentages dichter bij elkaar liggen. Bijna eenderde (31%) typeert zich als iemand die vooral structureel een vast bedrag per maand geeft, ruim een kwart (29%) vindt zichzelf vooral-een-losse-giftengever en meer dan een vijfde (21%) zit zichzelf als iemand die alleen aan collectes aan de deur geeft. Het percentage type collecte-gevers ligt hiermee al weer een stuk hoger dan bij de jong werkenden (bij hen 11%). Meer dan bij de andere leeftijdsgroepen typeert deze groep mensen zich als donateurs die structureel vaste bedragen per maand geven. Het zou goed kunnen dat gemak in het toch al drukke leven hier een rol bij speelt.

Empty-nesters (45-54 jaar): 'vooral-losse-giften-gever'

Het percentage van deze groep dat geeft aan goede doelen daalt in verhouding tot de jongeren, jong werkenden en gezinnen. Van de groep empty-nesters zegt nog maar 77% te geven aan goede doelen. Dit is op zich opmerkelijk te noemen, omdat niet goed te verklaren is waardoor dit nu precies komt. Toch is het wel een trend die we ook waarnemen in het donateursvertrouwen. Keer op keer zien we in de metingen dat het donateursvertrouwen van mensen boven de 45 jaar lager is dan dat van mensen jonger dan 45 jaar. Wellicht heeft het te maken met een meer kritische noot die deze groep heeft ten opzichte van goede doelen. Dit zou ook kunnen verklaren dat de meeste mensen in deze groep (31%) zich typeren als een donateur die vooral losse giften geeft wanneer het hen uitkomt. Al ziet ruim een kwart (29%) zichzelf toch ook als de donateur die vooral structureel via een vast bedrag per maand geeft. Een klein deel (14%) typeert zichzelf als een donateur die alleen aan collectes aan de deur geeft.

Senioren: 'vooral-losse-giften-gever'

Tot slot zien we bij de senioren dat zij met 76% het laagste percentage mensen hebben die aan goede doelen geeft (ook al weten we dat zij wel de groep zijn het meeste aan goede doelen geven!). Het percentage mensen dat zich typeert als donateur dat alleen aan collectes geeft, is laag (13%). Dit wil niet zeggen dat ze niet aan collectes geven, maar eerder dat ze de voorkeur geven aan geld doneren op een andere wijze. Ruim eenderde van de groep (38%) typeert zichzelf als een donateur die vooral losse giften geeft wanneer het hen uitkomt. Een kwart (25%) zegt toch vooral die donateur te zijn die structureel een vast bedrag per maand geeft. Dit bevestigt wat we in de praktijk ook wel zien. Senioren kiezen minder vaak voor een structurele machtiging en steeds vaker voor het geven van losse giften wanneer het hen uitkomt.

Vrouwen versus mannen

Uiteraard is het dan ook nog interessant om te kijken naar hoe mannen en vrouwen zich als donateur typeren. Vrouwen typeren zich als donateurs die vooral losse giften geven wanneer het hen uitkomt (33%) en een even groot percentage (33%) ook als donateur die vooral structureel een vast bedrag per maand geeft. Bij mannen zien we hier een ander beeld. Meer dan eenderde (35%) typeert zich als een donateur die vooral losse giften per maand geeft. Echter, een veel lager percentage (20%) ziet zich als donateur die structureel een vast bedrag per maand geeft. Dit verschil zit hem ook in het percentage dat zich typeert als iemand die alleen aan collectes aan de deur geeft. Bij de vrouwen is dit percentage 15% en bij de mannen 22%. Met andere woorden een ruime meerderheid van de mannen (57%) geeft een donatie wanneer het hen uitkomt (collecte of losse gift) terwijl bij vrouwen dat bijna de helft (48%) is. Tot slot wordt bevestigd dat een groter deel van de vrouwen aan goede doelen geeft (81%) dan mannen (77%).

AANTAL GOEDE DOELEN DAT MEN STEUNT

Als aanvulling op hoe respondenten zich omschrijven als donateur, hebben we ook gevraagd welke van onderstaande stellingen het beste bij hen past omtrent het aantal goede doelen dat men steunt.

Ik geef trouw aan enkele vaste doelen en daar zit weinig verandering in	47%
Ik switch en geef impulsief aan wisselende goede doelen*	20%
Ik heb een groot aantal vaste goede doelen die ik steun en soms komt er nog eentje bij*	13%
Ik geef niet aan goede doelen, maar overweeg dit in de toekomst wel te gaan doen*	5%
Ik geef aan zo veel goede doelen dat het soms wel wat minder mag	4%
Ik geef nooit aan goede doelen	4%
Ik geef vast aan een paar goede doelen en hier kan best nog een goed doel bij om aan te geven*	3%
Weet niet/geen antwoord	3%

Figuur 3 Stellingen omtrent aantal goede doelen dat men steunt

Uit deze stellingen blijkt dat de meerderheid van de respondenten (47%) trouw aan enkele vaste doelen geeft en dat hier ook weinig verandering in zit. Bij de leeftijdsgroepen 45-54 en 55+ is dit percentage zelfs nog veel hoger (respectievelijk 63% en 54%) en geeft ook een veel lager percentage aan impulsief te switchen (respectievelijk 13% en 16% ten opzichte van 20% van alle respondenten). Hieruit kunnen we opmaken dat zeker de helft van de Nederlanders voorlopig niet van plan is om te switchen tussen goede doelen.

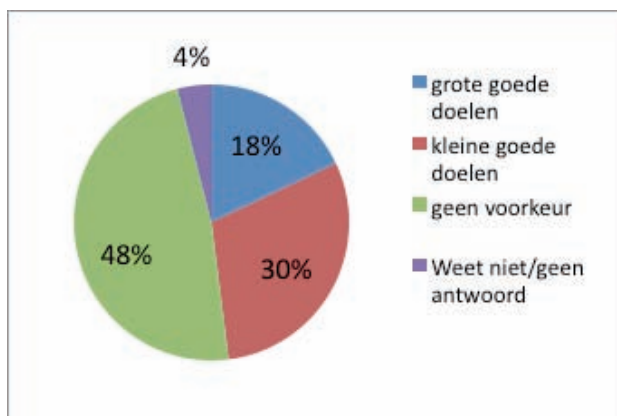
Het is interessant om te zien dat er mensen bereid zijn om in de toekomst aan een goed doel meer te gaan geven dan dat ze nu al doen (13% + 3% = 16%). Als we kijken naar de stellingen die gaan over het geven aan een goed doel meer in de toekomst of een ander goed doel (zie stellingen met *) zien we dat een groot deel van de respondenten (20% + 13% + 5% + 3% = 41%) overweegt om

in de toekomst (nog) een (ander) doel te gaan steunen. We kunnen hieruit opmaken dat ondanks de huidige economische situatie er voor alle fondsenwervende instellingen zeker nog potentie is voor het werven van nieuwe giftgevers.

Voor meer uitkomsten over de redenen waarom mensen goede doelen gaan steunen en wat juist redenen zijn om te stoppen met geven aan een goed doel, verwijzen we graag naar de rapportage van meting van het Nederlandse Donateurspanel van juni 2013.

VOORKEUR GOEDE DOELEN

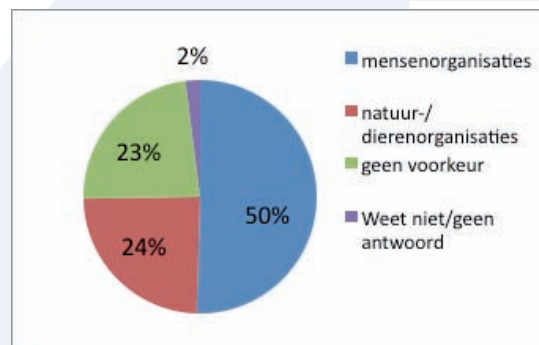
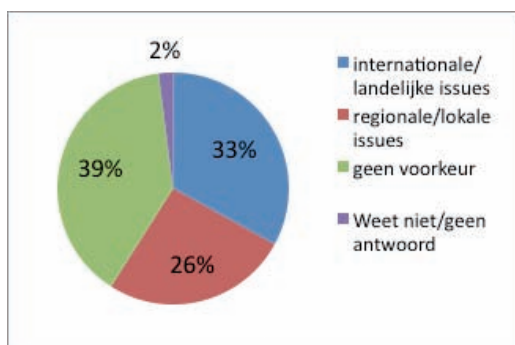
Aan de respondenten is gevraagd hun voorkeur uit te spreken over het soort goede doelen waar men aan geeft. Allereerst is gevraagd of men liever aan grote of aan kleine goede doelen geeft. Bijna de helft van de respondenten (48%) spreekt hierover geen voorkeur uit. Zij die dit wel doen, geven de voorkeur aan kleine goede doelen (30%) boven grote goede doelen (18%).



Figuur 4 Voorkeur geven aan grote goede doelen of kleine goede doelen

Het is verrassend om te zien dat alle leeftijdscategorieën de voorkeur geven aan geven aan kleine goede doelen behalve de jongeren (18-24 jaar). Meer dan eenderde van de jongeren (37%), geeft de voorkeur aan geven aan grote goede doelen, terwijl een vijfde (19%) de voorkeur geeft aan geven aan kleine goede doelen. Dit kan uitgelegd worden omdat de jongeren merkbewuster zijn, of dat ze meer vertrouwen hebben in grote goede doelen.

Als we kijken naar de voorkeur van de respondenten met betrekking tot het onderwerp van goede doelen, zien we dat men de voorkeur geeft aan internationale of landelijke issues (33%) ten opzichte van regionale of lokale issues (26%). Ook hierbij geldt wel dat het grootste deel van de respondenten (39%) geen voorkeur heeft. Als het gaat om mensenorganisaties versus natuur- of dierenorganisaties, geven mensen een duidelijke voorkeur aan mensenorganisaties (50%) ten opzichte van natuur- of dierenorganisaties (24%). Een kwart (23%) geeft bij deze keuze geen voorkeur aan.



Figuur 5 Voorkeur geven aan (inter)nationale issues versus regionale issues en mensenorganisaties versus natuur-/dierenorganisaties

GEVEN AAN GOEDE DOELEN IN TIJD VAN BEZUINIGINGEN

Aan de respondenten is gevraagd of ze zouden gaan bezuinigen op goede doelen als ze in de komende tijd minder moeten gaan uitgeven (zie hieronder tabel 2).

Ik zou een kleiner bedrag geven aan de goede doelen die ik steun	36%
Ik stop met geven aan goede doelen	21%
Nee, ik zou niet bezuinigen op goede doelen	20%
Ik zou aan een kleiner aantal goede doelen gaan geven	17%
Ik steun geen goede doelen	3%
Weet niet/geen antwoord	3%

Figuur 6 Geven aan goede doelen in tijd van bezuinigingen

Als men minder moet gaan uitgeven, geeft meer dan eenderde van de respondenten (36%) aan dat ze een kleiner bedrag zouden gaan geven aan de goede doelen die ze steunen. Een vijfde (21%) zou stoppen met geven aan goede doelen, maar gelukkig geeft ook een vijfde (20%) aan dat ze niet zouden bezuinigen op goede doelen. Iets minder dan een vijfde (17%) zou aan een kleiner aantal goede doelen gaan geven. Uit deze uitkomsten blijkt dat als mensen minder moeten gaan uitgeven, zeker driekwart van de mensen (36% + 21% + 17% = 74%) op enige wijze zouden gaan bezuinigen op goede doelen. Je zou het logisch kunnen noemen dat mensen gaan bezuinigen op goede doelen als ze minder moeten gaan uitgeven. In die context is het dus ook heel goed om te zien dat een deel (20%) dit niet zal doen.

STEUN AAN CATEGORIE GOEDE DOELEN ALS ER BEZUINIGD MOET WORDEN

Op de vraag welke categorie goede doelen men zeker blijft steunen als men moet bezuinigen, zou ruim meer dan eenderde (39%) op de eerste plaats de categorie Gezondheid blijven steunen. Een kwart (25%) zou als eerste Natuur & Milieu blijven steunen. Een kleiner deel (12%) zou op de eerste plaats Internationale Hulp blijven steunen en een nog kleiner deel (4%) zet Welzijn & Cultuur op de eerste plaats om te blijven steunen als er bezuinigd moet worden.

De vraag welke categorie goede doelen men zeker zou blijven steunen is ook in de meting van juni 2012 en december 2012 gesteld. Vandaar dat we de uitkomsten in onderstaande tabel uiteen kunnen zetten.

Indien u genooddaakt zou zijn om te bezuinigen op uw giften aan goede doelen. Welke categorie goede doelen zou u zeker blijven steunen?												
Categorieën <i>Peiling</i>	Gezondheid			Natuur en Milieu			Internationale hulp			Welzijn & Cultuur		
	juni 2012	dec. 2012	juni 2013	juni 2012	dec. 2012	juni 2013	juni 2012	dec. 2012	juni 2013	juni 2012	dec. 2012	juni 2013
Plaats 1	44%	39%	39%	16%	14%	25%	16%	13%	12%	7%	4%	4%
Plaats 2	22%	16%	22%	26%	18%	17%	17%	16%	26%	18%	20%	14%
Plaats 3	11%	10%	11%	26%	24%	22%	19%	14%	15%	27%	22%	30%
Plaats 4	7%	5%	8%	14%	14%	15%	32%	28%	25%	31%	23%	31%
Weet niet	17%	30%	21%	17%	30%	21%	17%	30%	21%	17%	30%	21%

Figuur 7 Indien u genooddaakt zou zijn om te bezuinigen op uw giften aan goede doelen. Welke categorie goede doelen zou u zeker blijven steunen?

De uitkomsten van deze vraag zijn vergelijkbaar met de uitkomsten van deze vraag in de meting van juni 2012 en december 2012. Het enige verschil dat we zien, zit in het percentage respondenten dat de categorie Natuur & Milieu op de eerste plaats zet. Bij deze meting geeft 25% aan dat ze dit

zouden doen, ten opzichte van 14% in december 2012 en 16% in juni 2012. Of dit een stijgende lijn is omtrent dit onderwerp zullen we kunnen vaststellen op het volgende moment dat we deze vraag meenemen in een van de metingen.

CONCLUSIE

We zitten momenteel in lastige tijden. De koopkracht loopt achteruit, de werkloosheid stijgt, de woningmarkt zit vast, de waarde van pensioenen daalt en specifiek voor de goede-doelensector: het donateursvertrouwen heeft zijn derde dieptepunt in haar historie bereikt. Het is dan ook niet meer dan logisch dat ook goede doelen minder inkomsten ontvangen dan voorheen. Steeds minder mensen zien zichzelf als 'vaste-giftengever'. En als ze minder te besteden hebben dan stoppen ze met geven aan goede doelen of gaan kleinere bedragen geven. Dit betekent echter niet dat we bij de pakken neer moeten gaan zitten. Nog steeds ziet meer dan 80% van de Nederlanders zich als goede-doelengever.

Uiteraard zijn er wel verschillen tussen mensen in hoe ze willen geven (losse giften, structureel een vast bedrag of via collecte), waar ze de voorkeur aan geven (klein of groot, internationaal of regionaal, mensen of natuur) en aan welke categorie goede doel ze blijven geven, ook als ze zelf minder te besteden hebben (voornamelijk gezondheid en natuur & milieu). En zo zien we ook een groot deel dat nog steeds bereid is om trouw te blijven geven aan de vaste doelen waar ze aan geven en ook een groot deel dat aangeeft dat er best nog een goed doel bij kan om aan te geven. Meer en meer redenen om nu dus goed te kijken naar je huidige achterban: wie zijn ze, waarom geven ze aan ons, waarom zijn ze bereid ook in de toekomst aan ons te geven, om er zo alles aan te kunnen doen om de achterdeur voor hen dicht te houden. Om de werving van nieuwe donateurs op een gegronde wijze aan te pakken moeten goede-doelenorganisaties goed kijken naar de potentiële achterban: waar zit potentieel, wie zijn de donateurs en waarom zouden zij bereid zijn te doneren. Dat er potentie is, is duidelijk: een meerderheid van 80% van de Nederlanders ziet zichzelf nog steeds als goede-doelengever.