

VU Research Portal

Geven door huishoudens en individuen

Bekkers, R.H.F.P.; Wiepking, P.; Boonstoppel, E.

published in

Geven in Nederland 2009. Giften, legaten, sponsoring en vrijwilligerswerk
2009

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

Bekkers, R. H. F. P., Wiepking, P., & Boonstoppel, E. (2009). Geven door huishoudens en individuen. In T. N. M. Schuyt, B. M. Gouwenberg, & R. H. F. P. Bekkers (Eds.), *Geven in Nederland 2009. Giften, legaten, sponsoring en vrijwilligerswerk* (pp. 27-50). Reed business.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

Geven door huishoudens en individuen

Samenvatting

Nederlandse huishoudens geven in 2007 ongeveer 1.945 miljoen euro aan goeddoelenorganisaties. Dit is een toename van 4,9% sinds 2005 (1.854 miljoen). De toename is nauwelijks groter dan de inflatie, we spreken dan ook van een stabilisatie in het geefgedrag. Achter de stabiliteit in de totale waarde van giften gaan tegengestelde trends schuil in het percentage huishoudens dat geeft en de gemiddelde giften per huishouden. Het percentage huishoudens dat geeft is gestegen, maar de gemiddelde giften zijn gedaald. Als percentage van het BBP zijn de giften van huishoudens licht gedaald van 0,36% naar 0,34%.

Autochtone huishoudens geven gemiddeld meer (€ 277) dan allochtone huishoudens (€ 249). Organisaties op het gebied van kerk en levensbeschouwing ontvangen het grootste gedeelte van alle giften van huishoudens (46%), op afstand gevolgd door doelen op het terrein van internationale hulp (15%) en gezondheid (14%). Op lokaal niveau zijn de sectoren sport en internationale hulp het meest populair.

Het vaakst geven Nederlanders via collectes aan de deur (86%), persoonlijke sponsoring (55%) en een vast donateurschap (47%). Nederlanders die vaker en meer geven zijn hoger opgeleiden, kerkelijken en met name protestanten, huiseigenaren. Maatschappelijke waarden die samengaan met meer giften zijn sociale verantwoordelijkheid zoals gemeten met de filantropieschaal, altruïstische waarden. Gevers hebben ook meer vertrouwen in goede doelen en worden vaker gevraagd om giften.

Vergeleken met 2005 zijn jongeren en kerkelijken vaker gaan geven, maar niet meer. Onder de gevers zijn middelbaar opgeleiden, mensen met een lager dan gemiddeld inkomen, protestanten en ook de regelmatige kerkgangers minder gaan geven. Huiseigenaren en singles zijn juist meer gaan geven dan in 2005.

Inleiding

Huishoudens zijn een belangrijke bron van giften van geld en goederen aan goeddoelenorganisaties. Hoeveel geven huishoudens jaarlijks? Welke doelen zijn het meest populair en ontvangen de hoogste giften? Op welke manieren geven Nederlanders het vaakst en het meest? Welke huishoudens geven vaker en meer? En welke veranderingen hebben zich voorgedaan in deze aspecten van het geefgedrag in de afgelopen jaren? Deze vragen worden in dit hoofdstuk beantwoord.

We presenteren schattingen van de totale giften van huishoudens in Nederland aan acht verschillende soorten doelen. Deze schattingen zijn gebaseerd op steekproeven van zowel autochtone als allochtone huishoudens. Daarnaast presenteren we nadere analyses van gegevens over autochtone Nederlanders over de manieren waarop wordt gegeven en het aantal doelen dat wordt gesteund.

1.1 Giften van geld en goederen

1.1.1 Hoeveel wordt er gegeven?

De totale waarde van giften van geld en goederen van huishoudens in het kalenderjaar 2007 wordt geschat op ongeveer € 1.944.882.000 ofwel 1.945 miljoen euro (1,94 miljard). Daarvan wordt 1.650 miljoen gegeven in de vorm van geld. Giften in de vorm van goederen worden op 295 miljoen euro geschat.

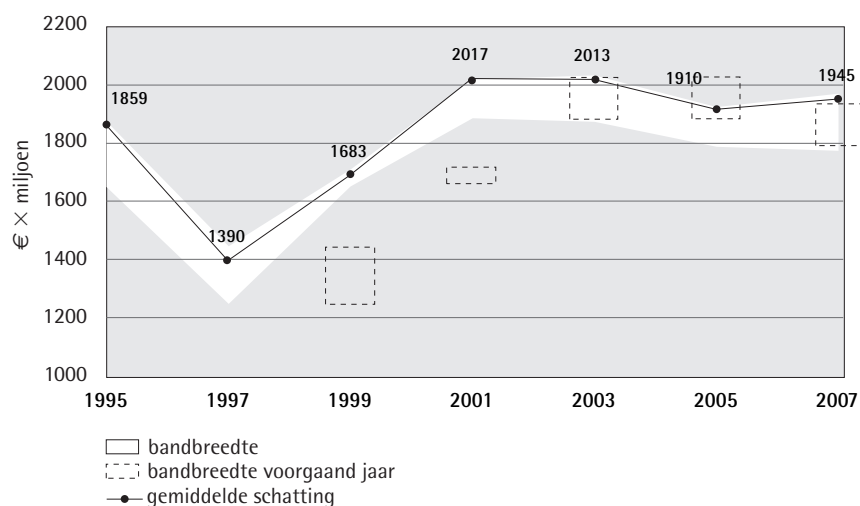
Tabel 1.1 Trends in totaal gegeven bedrag aan geld en goederen door Nederlandse huishoudens in de periode 1995-2007

	<i>x miljoen euro</i>							<i>(%)</i>
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	
Giften	1.254	990	1.211	1.482	1.576	1.506	1.650	85%
Goederen	165	132	203	306	323	349	295	15%
Giften en goederen	1.419	1.121	1.414	1.788	1.899	1.854	1.945	100%
Giften en goederen (gecorrigeerd voor inflatie)	1.859	1.390	1.683	2.017	2.013	1.910	1.945	

Uit de bedragen in tabel 1.1 kunnen we opmaken dat geldgiften in 2007 gestegen zijn ten opzichte van 2005. De toename van naar 1.506 naar 1.650 miljoen is 9,6%. Giften in de vorm van goederen zijn in deze periode gedaald van 349 naar 295 miljoen. De afname is 15,4%. De totale giften en goederen van huishoudens laten in 2007 ten opzichte van 2005 een lichte stijging zien van 1.854 naar 1.945 miljoen, ofwel 4,9%.

De stijging in de totale waarde van giften van geld en goederen tussen 2005 en 2007 is iets groter dan de inflatie in Nederland in deze jaren. De waarde van de giften van geld en goederen is gecorrigeerd voor inflatie tussen 2005 en 2007 licht gestegen, zo laat figuur 1.1. zien. We benadrukken nogmaals dat het om schattingen gaat die een bepaalde mate van onzekerheid in zich hebben. We hebben een bandbreedte berekend om aan te geven binnen welke marges de schattingen naar alle waarschijnlijkheid liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan geld en goederen is 1.945 miljoen euro. De hoogste schatting is 1.964 miljoen; de laagste 1.808 miljoen.

Figuur 1.1 Waarde van giften van geld en goederen door Nederlandse huishoudens in de periode 1995-2007 (in miljoenen, met inflatiecorrectie)

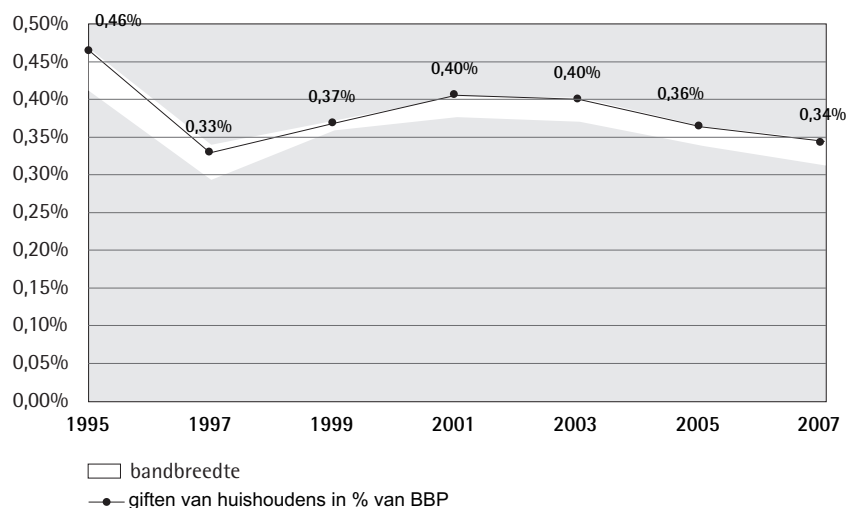


We spreken pas van een toename als de laagste schatting van het desbetreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar. In de jaren 1999-2001 was dit bijvoorbeeld het geval. Als de laagste schatting van het desbetreffende jaar onder de hoogste schatting van het voorgaande jaar blijft, spreken we van stabilisatie. Dit was bijvoorbeeld het geval in de jaren 2003-2005. Er was weliswaar een lichte afname, maar die viel ruim binnen de bandbreedte.

Zo gezien was er tussen 2005 en 2007 sprake van stabilisatie in de giften van huishoudens. We zien dat de laagste schatting voor 2007 (1.808 miljoen) lager uitvalt dan de hoogste schatting voor 2005 (1.921 miljoen).

In figuur 1.2 zijn de giften van huishoudens afgezet tegen het Bruto Binnenlands Product (BBP). De giften van geld en goederen door huishoudens in 2007 vertegenwoordigen een waarde van ongeveer 0,34% van het Bruto Binnenlands Product. Omdat het BBP iets sterker gegroeid is dan de giften, zien we een licht dalende trend in deze figuur. In 1995 vertegenwoordigden de giften van huishoudens nog 0,46% van het BBP.

Figuur 1.2 Waarde van giften van geld en goederen door Nederlandse huishoudens ten opzichte van het Bruto Binnenlands Product (BBP) in de periode 1995-2007



In tegenstelling tot schattingen uit voorgaande jaren is de schatting van het totaal gegeven bedrag aan giften en goederen in 2007 gebaseerd op steekproeven van zowel autochtone als allochtone Nederlanders. Voorheen werden de schattingen uitsluitend gebaseerd op steekproeven van autochtone Nederlanders. Omdat het percentage allochtone huishoudens in Nederland de laatste jaren steeds verder is toegenomen, leidde de oude methode tot steeds minder realistische schattingen. Per 1 januari 2007 was volgens het CBS 76,2% van de huishoudens geheel autochtoon.¹ De schattingen van het onderhavige *Geven in Nederland*-onderzoek zijn daarom niet alleen gebaseerd op een grote groep autochtone Nederlanders, maar ook op (kleinere) steekproeven van vijf groepen niet-westerse allochtone Nederlanders.² In tabel 1.2 worden de gemiddelde giften onder autochtonen en allochtonen weergegeven.

De giften van autochtone Nederlanders zijn gemiddeld € 277 per huishouden. Allochtone huishoudens geven gemiddeld € 249. Onder niet-westerse allochtonen is dit € 211.³ De totale allochtone geefmarkt heeft een waarde van net iets meer dan 426 miljoen euro. Dat

1 We beschouwen Nederlanders die niet in Nederland geboren zijn of minimaal een ouder hebben die niet in Nederland is geboren als allochtoon. De meeste Nederlanders die volgens deze definitie allochtonen zijn, hebben wortels in Westerse landen (974.278 huishoudens). Zij worden daarom westerse allochtonen genoemd. In totaal 490.610 huishoudens zijn van Turkse, Marokkaanse, Surinaamse, Arubaans/Antilliaanse of Afghaanse herkomst. 249.919 huishoudens zijn afkomstig uit overige niet-westerse landen.

2 Het betreft 1461 autochtone huishoudens, 161 Turkse huishoudens, 160 Marokkaanse, 155 Surinaamse, 109 Afghaanse, en 156 Antilliaanse huishoudens. We veronderstellen dat de giften in deze minderheidsgroeperingen gemiddeld hetzelfde zijn als in de overige niet-westerse allochtonen.

3 We veronderstellen dat de westerse allochtonen hetzelfde geven als de autochtonen. Voor nadere uitleg zie de methodologische verantwoording.

is bijna 22% van het totaalbedrag aan giften door huishoudens in Nederland. Overigens komt 14% voor rekening van westerse allochtonen en 8% voor rekening van niet-westerse allochtonen.

Tabel 1.2 Gemiddelde giften van geld en goederen en totale waarde van giften in 2007 naar etnische herkomst in miljoenen euro

<i>Herkomst</i>	<i>Gemiddelde giften in €</i>	<i>Aantal huishoudens</i>	<i>Totale giften in miljoenen €</i>
Niet-westerse allochtonen	211	740.529	156
Westerse allochtonen	277	974.278	270
Alle allochtonen	249	1.714.807	427
Autochtonen	277	5.475.533	1.518
Totaal Nederlandse bevolking	270	7.190.340	1.945

1.1.2 Hoeveel huishoudens geven geld en/of goederen?

Het percentage van de Nederlandse huishoudens dat geeft aan goededoelenorganisaties is tussen 2005 en 2007 verder gestegen. In 2005 zei nog 83% van de huishoudens in het afgelopen jaar giften in de vorm van geld of goederen gedaan te hebben. In 2007 is dit verder gestegen naar 90%. We zien dat zowel het percentage dat giften in de vorm van geld heeft gedaan is gestegen als het percentage dat giften in de vorm van goederen heeft gedaan.¹

Tabel 1.3 Percentage huishoudens dat heeft gegeven in de periode 1995-2007

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Giften	78	71	71	82	84	83	88
Goederen	30	23	28	41	35	35	38
Giften en goederen	79	73	73	84	84	83	90

1.1.3 Hoeveel geven de huishoudens gemiddeld?

In deze paragraaf worden zowel de gemiddelde giften van geld en goederen onder alle huishoudens gepresenteerd (tabel 1.4) als de gemiddelde giften van geld en goederen onder de huishoudens die geven (tabel 1.5).

¹ De stijging van het percentage huishoudens dat geeft is gedeeltelijk het gevolg van een verbeterde vraagstelling. Zie de methodologische verantwoording voor nadere uitleg.

De gemiddelde giften van geld en goederen onder *alle* huishoudens in Nederland bedraagt in 2007 € 270 (tabel 1.4). De gemiddelden in deze tabel zijn gebaseerd op zowel gevers als niet-gevers. We zien een toename van de gemiddelde waarde van giften van geld en goederen. Deze stijging wordt echter met name veroorzaakt door de toename van het percentage huishoudens dat heeft gegeven (zie ook tabel 1.3).

Tabel 1.4 Gemiddelde giften van geld en goederen in euro's onder alle huishoudens van 1995 tot 2007

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Giften	197	151	179	216	226	211	229
Goederen	49	20	30	44	47	49	41
Giften en goederen	243	169	210	261	270	257	270

Als we vervolgens kijken naar de gemiddelde giften van geld en goederen onder 'de *gevers*' (zie tabel 1.5), dan ligt de waarde in 2007 gemiddeld op € 301.¹ Tabel 1.5 laat zien dat de vrijgevigheid van Nederlandse huishoudens in feite is afgenomen sinds 2003. In 2003 gaven huishoudens nog gemiddeld € 322; in 2005 was dat gedaald naar € 310, en in 2007 naar € 301. De daling komt vooral door de afname in de waarde van gedoneerde goederen.

Tabel 1.5 Gemiddelde giften van geld en goederen in euro's per huishouden dat heeft gegeven van 1995 tot 2007

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Giften	250	213	252	263	269	254	260
Goederen	162	88	108	108	133	141	109
Giften en goederen*	305	232	288	311	322	310	301

* De gemiddelde totale giften zijn kleiner dan de som van de gemiddelde giften en goederen omdat niet alle huishoudens die geld geven ook goederen doneren en andersom.

Ook het CBS constateerde in februari 2009 op basis van het budgetonderzoek een daling van de giften in 2007 vergeleken met eerdere jaren (CBS, 2009). De resultaten van het CBS zijn echter niet goed vergelijkbaar met de GIN-gegevens. Het CBS rekent giften in de vorm van goederen niet mee, maar contributies en lidmaatschapsgelden weer wel. Dit is verwonderlijk omdat giften van goederen wel giften zijn, en lidmaatschapsgelden niet. Bovendien vraagt het CBS op een veel minder uitgebreide manier naar giften. Uit diverse studies is bekend dat daardoor de hoogte van giften wordt onderschat (zie de methodologische verantwoording aan het eind van het boek voor meer informatie). Als we de uitgaven aan goede doelen die het CBS over 2007 registreerde in de vorm van 'collectes en

1 Ook de stijging van de gemiddelde giften van geld is gedeeltelijk het gevolg van een verbeterde vraagstelling. Zie de methodologische verantwoording voor nadere uitleg. NB: de daling van giften van goederen zien we dus ondanks de verbeterde manier van vragen.

donaties' bezien en de contributies buiten beschouwing laten, komt het CBS uit op een gemiddelde gift per huishouden van € 149, een stuk lager dan de € 260 uit tabel 1.5.¹

Box 1 Trend bij de longitudinale groep

Het *Geven in Nederland*-onderzoek is zo veel mogelijk onder dezelfde huishoudens uitgevoerd als vorige keer. Dit maakt het mogelijk om te toetsen of de toename die we lijken te zien in figuur 1.1 op toeval berust of niet. De GIN respondenten die ook in de vorige editie van het onderzoek meededen (n = 910) noemen we de longitudinale groep. In deze groep is een vergelijking gemaakt van de giften in 2005 en in 2007.^{*} In deze vergelijking stuiten we echter op een opvallend verschil tussen de longitudinale groep en de overige respondenten. In 2005 was het gemiddelde bedrag dat alle respondenten uit de longitudinale groep gaven € 218. In 2007 was dat echter gezakt naar € 203. Dit is een afname van 6,9%. Met een gepaarde t-toets hebben we getoetst of dit verschil significant is. De afname is niet significant bij een onzekerheidsmarge van 5%, maar blijft wel net binnen de marge van 10% (om precies te zijn is de kans 9,9%).^{**} Dit maakt het waarschijnlijk dat er in de longitudinale groep inderdaad een afname in de giften heeft plaatsgevonden. We zullen later (in paragraaf 1.5) zien in welke groepen de giften met name gedaald zijn.^{***}

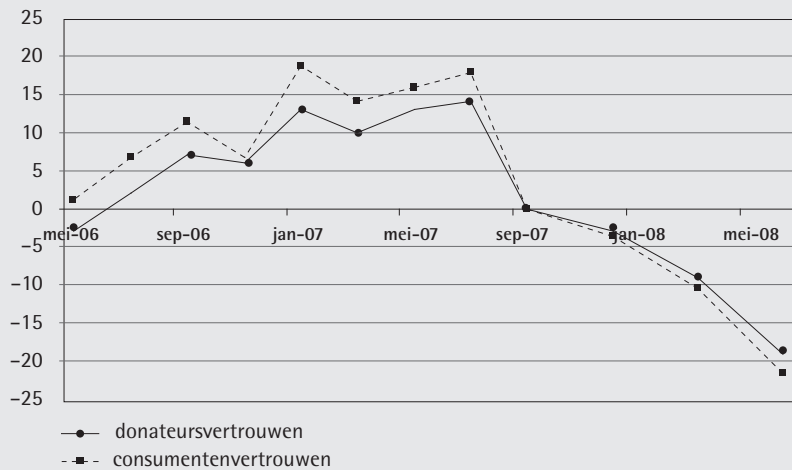
We hebben enkele mogelijke verklaringen onderzocht voor de daling van de giften tussen 2005 en 2007 in de longitudinale groep. We zien dat de daling in giften samengaat met een afname van het vertrouwen in goededoelenorganisaties. De afname in het vertrouwen in goededoelenorganisaties ligt echter niet zozeer aan de goededoelenorganisaties zelf, zo lijkt het. De irritatie over de hoeveelheid fondsenwervingsbrieven is namelijk gedaald. In 2006 zei nog 84% van de respondenten zich wel eens te ergeren over verzoeken om giften; in 2008 is dit gedaald naar 80%. De afname in het vertrouwen in goededoelenorganisaties is eerder het gevolg van een afname in algemene altruïstische waarden en maatschappelijke verantwoordelijkheid zoals gemeten met de filantropieschaal (Schuyt, Smit & Bekkers, 2004).^{****}

- * Deze groep is niet representatief voor de Nederlandse bevolking als geheel. Zie de methodologische verantwoording voor een nadere toelichting.
- ** Als we de respondenten die in beide edities geen giften rapporteerden buiten beschouwing laten, en alleen de gevers uit beide edities van het onderzoek behouden (n = 668) zijn deze bedragen respectievelijk € 270 en € 252. Dit is een afname van 6,7%. Ook de kans dat dit verschil significant is ligt tussen de 5% en 10% (om precies te zijn is de kans 9,3%).
- *** We moeten er wel rekening mee houden dat in 2005 een groot bedrag aan giften is overgemaakt voor de slachtoffers van de Tsunami die plaatsvond met Kerst 2004. Als deze buitengewone giften buiten beschouwing gelaten waren, zou de gemiddelde gift in 2005 lager zijn geweest. Ten opzichte van dat bedrag zijn de giften in 2007 waarschijnlijk niet gedaald.
- **** De filantropieschaal meet de betrokkenheid bij algemene maatschappelijke doelen en de bereidheid van mensen daar zelf aan bij te dragen. Een hogere score op de filantropieschaal gaat samen met giften aan goededoelenorganisaties op vele terreinen (Schuyt, Smit & Bekkers, 2004) en met deelname aan vrijwilligerswerk (Bekkers, 2007a).

1 De collectes en donaties bestaan uit giften 'aan charitatieve organisaties, kerkcollectes en bijdragen aan kerken/godsdienstverenigingen, donaties aan jeugdverenigingen, muziekverenigingen, politieke partijen en overige donaties aan belangenverenigingen'. Doelen op het terrein van internationale hulp, gezondheid, milieu, natuurbehoud en dierenbescherming, onderwijs en onderzoek, cultuur, Sport en recreatie en maatschappelijke en sociale doelen worden niet expliciet genoemd. Giften aan deze organisaties worden daardoor waarschijnlijk onderschat.

Uit ander onderzoek op basis van het Nederlands Donateurs Panel (NDP) is bekend dat het donateursvertrouwen sterk samenhangt met het algemene consumentenvertrouwen. Dit is sterk afgenomen tussen deze en de vorige GIN-meting (respectievelijk in mei 2008 en mei 2006).

Figuur 1.3 Publieksvertrouwen in de goede doelensector



Bron: WWAV (2008). *Publieksvertrouwen in de goede doelensector*. Onderzoeksrapportage december 2008.

1.2 Doelen waaraan gegeven wordt

Kerkelijke en levensbeschouwelijke instellingen kunnen in 2007 op het grootste bedrag aan giften en goederen rekenen (maar liefst 898 miljoen euro), gevolgd door internationale hulp met 298 miljoen euro en gezondheid op een derde plaats met 264 miljoen euro. Dit patroon zagen we eveneens in de jaren daarvoor. De totaalbedragen per doel zijn daarentegen wel aan verandering onderhevig. Zo zien we bijvoorbeeld een sterke afname van het gegeven bedrag aan internationale hulp, een toename van het gegeven bedrag aan maatschappelijke en sociale doelen en een afname van het bedrag dat aan cultuur is gegeven. Voor een uitgebreidere analyse over de jaren heen per doel verwijzen we naar deel B van dit boek.

Tabel 1.6 Totaalbedragen in percentages van geldgiften en goederen per doel van de Nederlandse bevolking van 1995–2007

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Kerk en levensbeschouwing	40	43	30	39	45	38	46
Gezondheid	18	12	17	13	15	13	14
Internationale hulp	20	20	23	21	16	24	15
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	7	9	9	7	8	9	9
Onderwijs en onderzoek	1	2	1	2	2	2	1
Cultuur	1	2	2	2	1	2	1
Sport en recreatie	2	2	5	3	2	2	2
Maatschappelijke en sociale doelen	6	7	9	10	7	9	10
Anders	3	2	3	4	3	3	2
Totaalbedrag (x miljoen euro)	1.419	1.121	1.414	1.788	1.899	1.854	1.945

1.2.1 Hoeveel geld aan welke doelen?

De geldgiften van de Nederlandse huishoudens komen in 2007 – net als in andere jaren – grotendeels ten goede aan kerkelijke of levensbeschouwelijke instellingen. Zij kunnen rekenen op 840 miljoen euro, een stijging van 30% ten opzichte van 2005. In 2007 hebben doelen op het gebied van internationale hulp de een na hoogste donaties ontvangen. Gezondheid volt op een derde plaats. De daling bij internationale hulp is opvallend. In 2005 waren giften aan internationale hulp hoog door de succesvolle tsunami-actie. Daarom is het beter te vergelijken met 2003. Zelfs zonder inflatiecorrectie is het absolute bedrag in 2007 lager dan in 2003.

Tabel 1.7 Totaalbedragen in percentages van geldgiften per doel van de Nederlandse bevolking in de periode 1995–2007

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Kerk en levensbeschouwing	42	46	33	42	46	43	51
Gezondheid	19	13	19	15	17	15	16
Internationale hulp	18	17	18	17	14	21	13
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	8	10	8	8	10	10	10
Onderwijs en onderzoek	1	2	1	1	2	2	1
Cultuur	1	2	1	2	1	2	1
Sport en recreatie	2	2	2	3	2	2	2
Maatschappelijke en sociale doelen	5	5	5	7	6	3	5
Anders	3	2	3	4	2	2	1
Totaalbedrag (x miljoen euro)	1.254	990	1.211	1.482	1.576	1.506	1.650

1.2.2 Hoeveel goederen aan welke doelen?

Nederlanders geven ook goederen aan het goede doel. Hierbij kan gedacht worden aan kleding, schoeisel, voedsel, computers etc. In totaal schatten we de waarde van de geschonken goederen op 295 miljoen euro. Doelen op het gebied van internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen kunnen in 2007 rekenen op het hoogste bedrag in goederen.

Tabel 1.8 Totaalbedrag in percentages van goederen per van de Nederlandse bevolking in de periode 1995–2007

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Kerk en levensbeschouwing	30	17	16	23	43	17	20
Gezondheid	10	2	10	5	3	2	3
Internationale hulp	39	44	39	37	27	36	29
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	4	2	4	3	1	2	2
Onderwijs en onderzoek	2	3	2	4	2	1	2
Cultuur	0	0	0	1	0	1	0
Sport en recreatie	1	2	1	4	3	1	1
Maatschappelijke en sociale doelen	12	28	12	22	15	34	38
Anders	3	2	3	2	5	7	6
Totaal	165	132	203	306	323	349	295

1.2.3 Giften aan lokale doelen

Voor het eerst hebben we in dit *Geven in Nederland*-onderzoek ook gevraagd naar de giften aan lokale goede doelen. Met name op het terrein van de ontwikkelingssamenwerking is de laatste jaren een trend waargenomen van kleinschalige particuliere initiatieven (projecten) in ontwikkelingslanden. Deze projecten zijn vaak opgezet of worden gesteund door mensen die sterk betrokken zijn geraakt bij deze projecten, en in hun persoonlijke omgeving fondsen werven. Uit tabel 1.9 blijkt dat 10% van de huishoudens dit soort projecten steunt. De gemiddelde gift aan deze projecten is € 72. Lokale sportverenigingen worden door 14% gesteund, met gemiddeld € 26 per jaar. Ook buurtverenigingen en lokale onderwijsinstellingen worden door een klein percentage gesteund (6%). Andere lokale organisaties worden minder vaak gesteund.

Tabel 1.9 Giften aan lokale goededoelenorganisaties

	%	<i>Gemiddeld gegeven bedrag in euro</i>
Een lokale sportvereniging (niet de normale contributie)	14	26
Een kleinschalig goed doel op het gebied van ontwikkelingssamenwerking (bijv. aan iemand die u kent die een weeshuis in Zimbabwe heeft opgericht; het gaat om 'particulier initiatief' op het gebied van ontwikkelingssamenwerking)	10	72
Een lokale onderwijs instelling (inclusief vrijwillige ouderbijdrage)	6	36
Een buurtvereniging (een vrijwillige donatie)	6	18
Een lokale culturele instelling (bijvoorbeeld een theater of museum in uw woonplaats)?	3	36
Een lokale zorginstelling (bijv. bejaardenhuis)	2	12
Een lokale gezondheidszorginstelling (bijv. ziekenhuis)	1	9
Overige lokale doelen	2	55

1.3 Hoe wordt gegeven?¹

In Nederland zijn goededoelenorganisaties op veel verschillende manieren actief in het werven van steun van de bevolking. Tabel 1.10 geeft dit weer. De volgorde van populariteit van de diverse manieren van geven lijkt sterk op die in de vorige editie van GIN. Giften naar aanleiding van een televisieactie kwamen in 2007 echter minder vaak voor dan in 2005. Dit komt waarschijnlijk doordat veel Nederlanders in 2005 gaven voor de slachtoffers van de tsunami. In 2007 vond geen dergelijke actie plaats voor een grote ramp. Ook blijkt dat Nederlanders minder vaak via de collecte op straat zijn gaan geven en via persoonlijke sponsoring. Wel is het loterijpubliek gegroeid.

1.4 Hoe wordt gevraagd?

Wat Nederlanders op welke manier geven is niet simpelweg een uitkomst van de voorkeur voor deze manieren van geven. De meeste giften in Nederland worden gedaan nadat men om een gift gevraagd is. Ook de goededoelenorganisaties beïnvloeden de populariteit van verschillende manieren van geven door het publiek op specifieke manieren te benaderen. Tabel 1.11 laat zien op welke manieren de respondenten in de twee weken voorafgaand aan het onderzoek gevraagd zijn om giften en of ze toen iets hebben gegeven. Dit percentage kan gezien worden als het gemiddelde 'succespercentage' voor deze manier van vragen.

De huis-aan-huis collecte is de meest voorkomende manier waarop Nederlanders gevraagd wordt om een bijdrage aan goededoelenorganisaties: bijna de helft van de ondervraagden zegt in de afgelopen twee weken aan de deur gevraagd te zijn (zie tabel 1.11). Het is ook een

¹ Cijfers in deze paragraaf en in de paragrafen 1.4 en 1.5 zijn gebaseerd op gegevens van alleen autochtone huishoudens. De special over niet-westerse allochtonen geeft cijfers over deze huishoudens.

succesvolle manier om te geven: 69% van degenen die een collectant langs de deur heeft gekregen, zegt ook gegeven te hebben. Het gemiddelde bedrag is met € 4,25 echter laag.¹

Tabel 1.10 Manieren van geven in afgelopen jaar onder autochtone huishoudens (in %)

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

Iets minder dan een vijfde (18%) van de respondenten zegt in de twee weken voor het GIN onderzoek een brief met acceptgiro ontvangen te hebben. Van deze groep zegt bijna een kwart met een gift te hebben gereageerd.

¹ Dit bedrag wordt bovendien nogal sterk beïnvloed door twee hoge bedragen van respectievelijk € 250 en € 522. Als deze bedragen buiten beschouwing worden gelaten, is het gemiddelde € 3,50.

Tabel 1.11 Manieren waarop autochtone respondenten gegeven hebben en gevraagd zijn

	<i>Gevraagd afgelopen twee weken (%)</i>	<i>Gegeven indien gevraagd (%)</i>	<i>Gegeven afgelopen twee weken (%)</i>	<i>Bedrag (€)</i>	<i>Gegeven afgelopen jaar (%)</i>
Huis-aan-huis collecte	49	69	35	4,25	86
brief met acceptgiro	18	24	5	25,00	23
meespelen in loterij	14	22	5	8,75	51
collecte in de kerk	13	65	9	10,00	37
collecte op straat	11	30	4	3,50	43
iemand sponsoren	9	39	5	8,25	55
iets kopen aan de deur	8	23	2	12,00	31
televisieactie	7	10	1	25,00	14
via internet	3	10	1	46,00	6
na oproep in pers	3	13	1	21,25	4
collecte via vereniging	2	14	1	16,75	20
collecte bij manifestatie	2	21	1	8,75	14
collecte op het werk	1	36	1	5,25	11

De collecte in de kerk staat op de vierde plaats van meest genoemde manieren waarop respondenten in de afgelopen twee weken gevraagd zijn (13%). Ook dit is een succesvolle manier van benaderen: bijna twee derde van degenen die gevraagd zijn op deze manier zegt ook gegeven te hebben. Opvallend is echter dat de collecte in de kerk over een heel jaar gezien niet een veel gebruikte manier van geven is. In de cijfers over het hele jaar wordt de collecte in de kerk voorbijgestreefd door veel andere manieren van geven zoals de collecte op straat, de persoonlijke sponsoractie, en het meespelen in de loterij. Dit komt waarschijnlijk doordat de respondenten die in de afgelopen twee weken in de kerk zijn geweest een groep vormen van beperkte omvang. Van de respondenten zegt 10,5% wekelijks in de kerk te komen. Zij worden daar bijna allemaal gevraagd om een gift. Collectes op straat bereiken een veel breder publiek, maar lang niet iedereen die op straat loopt wordt ook daadwerkelijk gevraagd om een gift.

Iets meer dan een op de tien respondenten zegt een collecte op straat tegengekomen te zijn, en daarvan zeggen drie op de tien gegeven te hebben. Verder is de collecte op het werk interessant: Nederlanders worden zelden op deze manier gevraagd (1%), maar het succespercentage is wel redelijk hoog (36%). De manieren van inzameling die het laagste succes opleveren zijn de televisieactie en het internet. De gemiddelde bedragen die op deze manieren gegeven worden zijn echter weer hoger dan gemiddeld (€ 25 en € 46).

1.5 Wie geeft wat en waarom?

In deze paragraaf beschrijven we sociaaldemografische kenmerken van huishoudens en enkele waardenoriëntaties die verband houden met geven aan goede doelen.¹ We bekijken eerst de volgende aspecten van geefgedrag: de kans om te geven en, als het huishouden gegeven heeft, het totaalbedrag in euro onder de 'gevers', dat wil zeggen de huishoudens die gegeven hebben (tabel 1.12).²

Het uitgangspunt van deze tabellen is het gemiddelde geefgedrag in 2005 van het referentiehuishouden. Het referentiehuishouden is een huishouden met een aantal kenmerken waarmee we huishoudens met andere kenmerken kunnen vergelijken.³ Als referentiehuishouden hebben we in onze analyses een huishouden genomen: waarin de respondent een man is, met een lager onderwijsniveau (LO/LBO), zonder betaald werk, geboren is na 1981, niet in één van de drie grote steden woont (Amsterdam, Rotterdam of Den Haag), een laag inkomen heeft,⁴ in een huurhuis woont, geen inkomen heeft uit vermogen, die nooit naar de kerk gaat, niet bij een kerkgenootschap behoort, alleenstaand is, geen kinderen heeft, nooit of niet zo vaak gevraagd wordt om een bijdrage aan een goed doel, een laag of gemiddeld niveau van altruïstische waarden heeft, een laag of gemiddeld niveau van vertrouwen in goededoelenorganisaties en een zwakke of gemiddelde sociale norm om te geven ervaart.⁵ Vervolgens hebben we de verschillen berekend tussen huishoudens met allerlei kenmerken en het referentiehuishouden. In de tabellen in deze paragraaf geven we de resultaten van onze analyses schematisch weer in de vorm van een + voor een positief verband en een – voor een negatief verband. Om het overzichtelijk te houden geven we de sterkte van het verband niet weer. (Op www.geveninnederland.nl treft u in de bijlagen bij hoofdstuk 1 de volledige resultaten, met daarin de exacte coëfficiënten voor alle variabelen).

Wie geeft?

We zien in de eerste kolom van tabel 1.12 vertrouwde relaties van sociaaldemografische kenmerken met de kans om te geven: vrouwen geven vaker dan mannen, hoger opgeleiden geven vaker dan lager opgeleiden, mensen met betaald werk geven vaker dan mensen zonder betaald werk, inwoners van de drie grote steden uit de Randstad geven minder vaak dan inwoners van andere gemeenten, onkerkelijke Nederlanders geven minder vaak

1 De kenmerken die we hebben geanalyseerd, zijn geselecteerd op basis van een overzicht van de literatuur over geefgedrag (Bekkers & Wiepking, 2007).

2 Dit zijn huishoudens die minstens één keer een bedrag noemen op de vraag wat zij in 2005 aan de negen soorten maatschappelijke en goede doelen gegeven hebben.

3 Het referentiehuishouden is zodanig gekozen dat de meeste kenmerken in de analyse een positief verband vertonen met geefgedrag.

4 We hebben de huishoudens ingedeeld in vijf inkomensgroepen van laag naar hoog, zogenaamde quintielen. Het eerste quintiel, dat zijn de twintig procent huishoudens met de laagste inkomens, vormt de vergelijkingsgroep.

5 Sommige kenmerken van de respondenten zijn uniek voor de respondent en gelden niet noodzakelijk ook voor de andere leden van het huishouden. Om de invloed van persoonskenmerken helemaal goed te schatten zouden we ook gegevens over de financiële besluitvorming over giften en kenmerken van de partner in de analyse moeten betrekken. Omdat giften aan goede doelen organisaties in meerpersoonshuishoudens in de regel een gezamenlijke beslissing zijn van de partners in het huishouden zullen immers ook de unieke kenmerken van de partner nog een invloed hebben. Meer informatie over besluitvorming en invloeden van de partner vindt u in Wiepking & Bekkers, 2007.

dan kerkelijke, hogere inkomens en huizenbezitters geven vaker dan lagere inkomens en huurders. Wat betreft sociale waarden blijkt dat een hogere score op de filantropieschaal, sterker altruïstische waarden en een hoger niveau van vertrouwen in goededoelenorganisaties kenmerkend zijn voor mensen die geven aan goede doelen. De analyses laten ten slotte ook zien dat gevers vaker gevraagd worden om giften.

Opleidingsniveau en kerkelijkheid hangen niet zo sterk samen met de kans om te geven als in eerder onderzoek omdat we rekening houden met altruïstische waarden en vertrouwen in goededoelenorganisaties. Meestal wordt met deze factoren geen rekening gehouden. Dat we nu minder sterke verbanden zien met opleiding en kerkelijkheid betekent dat de grotere kans om te geven van kerkelijke en hoger opgeleide mensen gedeeltelijk verklaard wordt door hun sterker altruïstische waarden (dit geldt met name voor de kerkelijken) en hun hogere mate van vertrouwen in goededoelenorganisaties (dit geldt met name voor de hoger opgeleiden). Overigens neemt ook de relatie van leeftijd, inkomen, betaald werk, altruïstische waarden en vertrouwen in goededoelenorganisaties met de kans om te geven af omdat we rekening houden met de kans om gevraagd te worden en de sociale norm om te geven.¹

Er zijn enkele veranderingen opgetreden in de samenstelling van het geefpubliek. We zien dit door de resultaten van de analyse van giften in 2007 te vergelijken met de resultaten van een vergelijkbare analyse van giften in 2005, zoals we die in het vorige *Geven in Nederland*-onderzoek hebben gerapporteerd. Jongeren zijn vaker gaan geven sinds 2005. Protestantse Nederlanders die zich binnen de PKN tot de Hervormde Kerk of de Gereformeerde Kerken voelen behoren zeggen in 2007 letterlijk allemaal te geven. In eerder GIN-onderzoek vonden we weliswaar dat Protestanten vaker gaven dan onkerkelijke Nederlanders, maar niet allemaal.

Wie geeft meer?

We zien in de tweede kolom van tabel 1.12 dat giften aan goededoelenorganisaties hoger zijn onder hoger opgeleiden, mensen geboren voor 1941, inwoners van grote steden, huisbezitters, mensen met inkomen uit vermogen, en frequente kerkgangers. De tabel laat ook zien dat een hogere score op de filantropieschaal en een sterkere sociale norm om te geven samengaan met hogere giften. De volledige resultaten (zie bijlagen bij hoofdstuk 1 op www.geveninnederland.nl) laten zien dat verbanden tussen de hoogte van giften en het aantal thuiswonende kinderen, een inkomen in het vijfde kwintiel en vertrouwen in goededoelenorganisaties aanvankelijk wel significant zijn, maar verdwijnen als rekening wordt gehouden met kerkgang en de norm om te geven.²

1 In de volledige tabel (in de bijlagen bij hoofdstuk 1 op www.geveninnederland.nl) ziet u dit terug in de afnemende coëfficiënten in model 2 en 3.

2 Het verband van altruïstische waarden met het gegeven bedrag is wel positief, maar niet significant omdat rekening is gehouden met het vertrouwen in goede doelenorganisaties. Respondenten met sterker altruïstische waarden hebben ook meer vertrouwen in goede doelenorganisaties (Bekkers & Bowman, 2009).

Tabel 1.12 Profiel van huishoudens die geven

	<i>Niet/wel</i>	<i>Bedrag</i>
Vrouw	+	0
<i>Basis: primair onderwijs</i>	0	0
mbo/havo/vwo	0	0
hbo/wo	+	+
Betaald werk	+	0
Geboren voor 1941	0	+
Geboren tussen 1941 en 1950	0	0
Geboren tussen 1951 en 1960	0	0
Geboren tussen 1961 en 1970	0	0
Geboren tussen 1971 en 1980	0	0
<i>Basis: geboren na 1981</i>	0	0
Grote stad	-	+
<i>Basis: Niet gelovig</i>	0	0
Katholiek	(+)	0
Nederlands Hervormd	+	0
Gereformeerd	+	0
Andere religie	(+)	0
Respondent heeft partner	0	0
Aantal inwonende kinderen	0	0
<i>Basis: 1^e inkomenswintiel</i>	0	0
2 ^e inkomenswintiel	0	0
3 ^e inkomenswintiel	+	0
4 ^e inkomenswintiel	+	0
5 ^e inkomenswintiel	+	0
Huiseigenaar	+	+
Inkomen uit vermogen	0	+
<i>Basis: zelden tot nooit naar de kerk</i>	0	0
Maandelijks kerkbezoek	0	0
Wekelijks kerkbezoek	0	+
Filantropieschaal	+	+
Altruïstische waarden	+	0
Vertrouwen in goede doelen	+	0
<i>Basis: zelden tot nooit gevraagd om giften</i>	0	0
Gemiddeld gevraagd om giften	+	0
Vaak gevraagd om giften	+	0
Norm om te geven	0	+

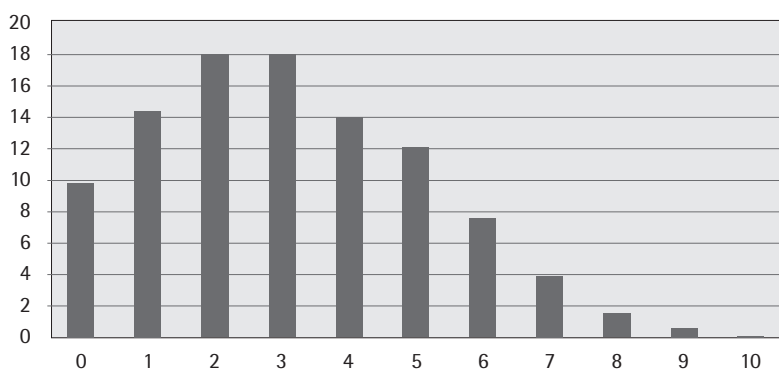
+ geeft een positief verband aan; - een negatief verband. (+) betekent dat de variabele oorspronkelijk een positief verband laat zien, maar dat het verband verdwijnt als rekening gehouden wordt met andere factoren in het model (op www.gevenin nederland.nl treft u in de bijlagen bij hoofdstuk 1 de volledige resultaten).

Als we de resultaten van de analyse van de hoogte van de giften in 2007 vergelijken met de resultaten van een vergelijkbare analyse van giften in 2005 zien we vrij veel verschillen. Respondenten met een middelbare opleiding, mensen uit het eerste tot en met het vierde inkomenskwintiel, hervormden en gereformeerden, en ook de regelmatige kerkgangers zijn minder gaan geven. Huiseigenaren en singles zijn juist meer gaan geven dan in 2005. Nader onderzoek zal moeten uitwijzen wat de achtergrond van deze veranderingen is.

Wie geeft aan meer soorten organisaties?

Figuur 1.4 laat zien aan hoeveel soorten organisaties Nederlanders geven. Bijna 10% van de Nederlanders gaf in 2007 aan geen enkele goede doelensector; iets meer dan 14% aan één type, 18% aan twee typen, ook 18% aan drie typen, en vervolgens loopt het af naar 0,6% (welgeteld één respondent) dat aan alle tien soorten organisaties die we in GIN onderscheiden zeggen te geven. Gemiddeld geven Nederlanders aan 3,1 typen organisaties.

Figuur 1.4 Het aantal sectoren waarin gegeven is in het afgelopen jaar



In de eerste kolom van tabel 1.13 hebben we het aantal soorten organisaties waar de respondent met het huishouden aan zegt te geven geanalyseerd. We zien in deze tabel in grote lijnen dezelfde resultaten als in tabel 1.12: giften aan een groter aantal typen organisaties worden vooral gedaan door vrouwen, hoger opgeleiden, mensen met betaald werk, ouderen, inwoners van middelgrote en kleine gemeenten, katholieken, hervormden, gereformeerden en andere gelovigen, respondenten met een partner, met thuiswonende kinderen, gemiddelde en hoge inkomens, huisbezitters, respondenten met inkomen uit vermogen, en meer frequente kerkbezoekers. Bovendien zien we dat de filantropieschaal, altruïstische waarden, vertrouwen in goeddoelenorganisaties, gevraagd worden en een sociale norm om te geven samengaan met giften aan een groter aantal goeddoelenorganisaties.

De volledige resultaten laten zien dat sociale waarden gedeeltelijk verklaren waarom hoger opgeleide, oudere en kerkelijke Nederlanders en vrouwen geven aan goeddoelenorganisaties in een groter aantal verschillende sectoren. Gevraagd worden en de sociale norm om

te geven verklaren geheel of gedeeltelijk waarom mensen met betaald werk, ouderen, kerkelijken en mensen met inkomen uit vermogen aan meer sectoren geven.

Tabel 1.13 Profiel van huishoudens die vaker/meer geven

	<i>Aantal sectoren</i>	<i>Aantal methoden</i>	<i>Totaal bedrag niet-kerkelijke giften</i>
Vrouw	+	+	+
<i>Basis: primair onderwijs</i>	0	0	0
mbo/havo/vwo	+	+	+
hbo/wo	+	+	+
Betaald werk	(+)	+	0
Geboren voor 1941	(+)	+	+
Geboren tussen 1941 en 1950	(+)	+	+
Geboren tussen 1951 en 1960	(+)	+	(+)
Geboren tussen 1961 en 1970	(+)	0	0
Geboren tussen 1971 en 1980	(-)	0	0
<i>Basis: geboren na 1981</i>	0	0	0
Grote stad	-	0	0
<i>Basis: Niet gelovig</i>	0	0	0
Katholiek	(+)	+	-
Nederlands Hervormd	+	+	0
Gereformeerd	+	0	0
Andere religie	(+)	(+)	0
Respondent heeft partner	(+)	+	0
Aantal inwonende kinderen	0	+	0
<i>Basis: 1^e inkomenswintiel</i>	0	0	0
2 ^e inkomenswintiel	0	0	0
3 ^e inkomenswintiel	(+)	0	0
4 ^e inkomenswintiel	0	0	0
5 ^e inkomenswintiel	(+)	0	+
Huiseigenaar	+	(+)	+
Inkomen uit vermogen	(+)	0	+
<i>Basis: zelden tot nooit naar de kerk</i>	0	0	0
Maandelijks kerkbezoek	+	0	0
Wekelijks kerkbezoek	(+)	+	(+)
Filantropieschaal	+	+	+
Altruïstische waarden	+	+	+
Vertrouwen in goede doelen	+	+	+
<i>Basis: zelden tot nooit gevraagd om giften</i>	0	0	0
Gemiddeld gevraagd om giften	+	+	0
Vaak gevraagd om giften	+	+	0
Norm om te geven	+	+	+

+ geeft een positief verband aan; - een negatief verband. (+) 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 (zie volledige resultaten in de bijlagen bij hoofdstuk 1 op www.geveninederland.nl).

Een vergelijking van de resultaten in de eerste kolom van tabel 1.13 met de resultaten in de tweede kolom van tabel 1.12 laat enkele interessante verschillen zien. Vrouwen geven aan organisaties in een groter aantal sectoren, maar geen hoger bedrag. Dit geldt ook voor ouderen, hervormden en gereformeerden, de middeninkomens (derde kwintiel), mensen met sterkere altruïstische waarden, en respondenten die vaker gevraagd worden om giften aan goededoelenorganisaties.

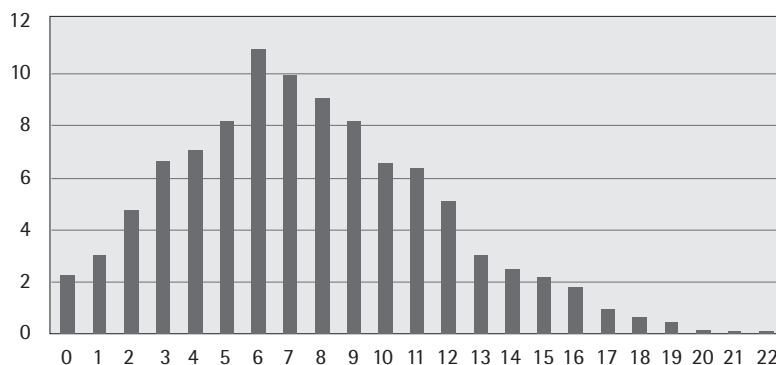
Wie geeft op meer manieren?

We hebben dit keer ook (voor het eerst) het aantal manieren waarop respondenten zeggen te geven aan goededoelenorganisaties geanalyseerd. We vroegen de GIN respondenten naar de manieren waarop ze goede doelen steunden in het afgelopen jaar.

In figuur 1.5 wordt de verdeling weergegeven. Gemiddeld geven Nederlanders in heel 2007 op maar liefst 7,6 manieren. Er zijn maar weinig Nederlanders die op geen enkele manier goededoelenorganisaties steunen (2,3%). Dit percentage is lager dan het percentage dat aan geen enkel type goed doel te geven in figuur 1,4 (9,8%). Dit komt doordat bij veel manieren van geven mensen niet rechtstreeks een gift doen aan een organisatie, maar het goede doel wel profiteert, zoals bij het meespelen in een van de goede doelen loterijen.

We vinden opnieuw een groot aantal relaties met kenmerken die we in de eerdere analyses ook al zagen. Uit tabel 1.13 blijkt echter ook dat huishoudens met hogere inkomens, huishoudens met vermogen en huishoudens met een gereformeerde achtergrond niet op meer manieren geven, hoewel we eerder zagen dat zij wel aan meer typen organisaties geven.

Figuur 1.5 Het aantal manieren waarop gegeven is in het afgelopen jaar



Giften aan niet-kerkelijke goededoelenorganisaties

Onderzoek op het terrein van geefgedrag specificeert steeds vaker het type organisaties waaraan mensen geven. Een populair onderscheid dat wordt gemaakt is tussen giften aan de kerk en giften aan andere organisaties (zie bijvoorbeeld Brown & Ferris, 2007). We zullen giften aan de kerk apart bespreken in deel B (zie hoofdstuk 7). Nu bespreken we giften aan alle andere (niet-kerkelijke) organisaties tezamen. Een vergelijking van deze achter-

gronden van giften aan deze organisaties met de achtergronden van het totaal gegeven bedrag leert welke factoren uniek zijn voor giften aan niet-kerkelijke organisaties.

We zien in de derde kolom van tabel 1.13 dat giften aan niet-kerkelijke organisaties hoger zijn onder vrouwen, hoger opgeleiden, mensen van middelbare en hogere leeftijd, mensen met een hoog inkomen, een eigen huis, vermogenden, mensen die wekelijks naar de kerk gaan, mensen met sterker altruïstische waarden en meer vertrouwen in goededoelenorganisaties en onder degenen die een sterkere sociale norm ervaren om te geven. Giften aan niet-kerkelijke organisaties zijn lager onder katholieken dan onder onkerkelijken. De andere kerkelijke groepen wijken niet af van de onkerkelijken, maar let wel: als zij vaker naar de kerk gaan geven ze wel meer.

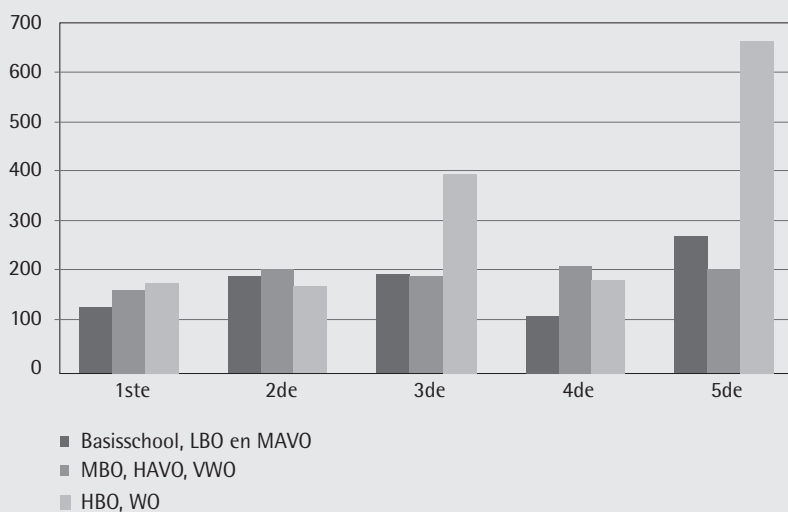
Wanneer we de verschillende bedragen die donateurs aan alle goede doelen samen geven vergelijken met de bedragen die ze aan niet-religieuze doelen geven, dan is er een aantal opvallende resultaten. Allereerst geven vrouwen € 23 meer aan niet-religieuze doelen dan mannen, terwijl er geen significante verschillen bestaan tussen mannen en vrouwen in totaal geefgedrag. Daarnaast bestaan er significante verschillen in de hoogte van donaties van respondenten geboren tussen 1941 en 1960 en mensen geboren na 1980 voor niet-religieuze donaties. Respondenten geboren tussen 1941 en 1950 (de 58-67 jarigen) geven ongeveer € 48 meer aan niet-religieuze doelen dan mensen geboren na 1980 (respondenten jonger dan 28). Ook de respondenten met de hoogste inkomens geven significant meer aan niet-religieuze doelen (€ 72) in vergelijking met de respondenten met de laagste inkomens, terwijl dit verschil niet bestaat voor totaal gegeven bedragen. Ten slotte vinden we dat de filantropieschaal en altruïstische waarden belangrijker zijn voor het geven van geld aan niet-religieuze doelen dan voor giften aan de kerk. Respondenten die een hoge score hebben op de filantropieschaal geven € 68 per jaar meer aan niet-religieuze goededoelenorganisaties en respondenten met sterke altruïstische waarden geven € 32 per jaar meer.

Box 1 Opleiding en inkomen: een gelukkig huwelijk?

Een bekende bevinding in het onderzoek naar geefgedrag is dat hoger opgeleiden en huishoudens met hogere inkomens meer geven. Normaal worden deze kenmerken gescheiden onderzocht. Eerder hebben we onderzocht in hoeverre het hogere inkomen van hoger opgeleiden een verklaring biedt voor hun grotere vrijgevigheid. Dat blijkt enigszins het geval te zijn, maar zeker geen complete verklaring (zie Bekkers (2006) en Wiepking Et Maas (2009). Ook als we rekening houden met het hogere inkomen van hoger opgeleiden blijft het zo dat mensen met een HBO/WO diploma meer geven dan mensen met een lagere opleiding. Dit bleek ook in de zojuist gepresenteerde analyses weer het geval. We hebben in deze editie van GIN wat uitgebreider gekeken naar de invloed van de combinatie van een hogere opleiding en hoger inkomen op het geefgedrag.

Een resultaat dat duidelijk uit figuur 1.6 naar voren komt, is de hoge gemiddelde donatie van respondenten met een hogere opleiding en een inkomen in het vijfde quintiel. Daarnaast blijkt in overeenstemming met de verwachtingen dat hoger opgeleiden in het eerste, derde en vijfde inkomensquintiel het meeste geld te geven aan goede doelen. De rest van de resultaten zijn niet zo eenduidig te interpreteren en soms tegen de verwachtingen in. Opvallend is bijvoorbeeld dat respondenten met een lagere opleiding in het vijfde inkomensquintiel hogere bedragen geven dan mensen met een gemiddeld opleidingsniveau. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat respondenten met een lage opleiding en een hoog inkomen relatief vaker een eigen bedrijf hebben en op deze manier vaker met verzoeken om giften in aanraking komen. Al met al blijkt de relatie tussen inkomen, opleiding en geefgedrag niet zo eenduidig als soms wordt gedacht.

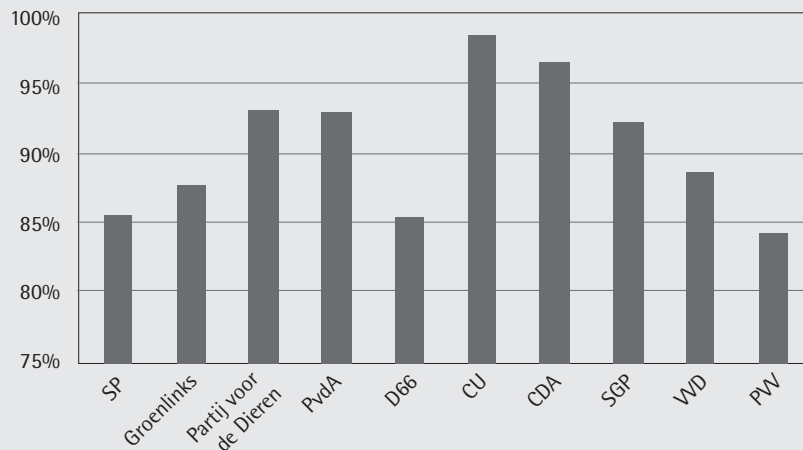
Figuur 1.6 Gemiddelde giften naar opleidingsniveau in vijf inkomensgroepen



Box 2 Geven links en rechts hetzelfde?

In de Verenigde Staten is het verband tussen politieke voorkeur en geefgedrag een controversieel onderwerp. Econoom Arthur Brooks trok veel aandacht met zijn bewering dat mensen met een conservatieve politieke voorkeur (vaker Republikeinen) meer geven dan mensen met een meer progressieve politieke voorkeur (vaker Democraten) (Brooks, 2006). De vrijgevigheid van conservatieven zou zich niet alleen doen gelden in grotere giften aan de kerk en religieuze organisaties, maar ook uitstrekken tot seculiere giften. We zijn nagegaan hoe het verband ligt tussen de politieke voorkeur van onze GIN-respondenten en hun geefgedrag. We hebben politieke voorkeur gemeten door te vragen naar de partij waarop de respondenten bij de afgelopen tweede kamer verkiezen hebben gestemd (november 2006).

Figuur 1.7 Het percentage van de respondenten dat het afgelopen jaar giften heeft gedaan aan goeddoelenorganisatie naar politieke voorkeur



Figuur 1.7 laat zien dat stemmers aan beide extremen van het politiek spectrum het minst vaak geven. Dit zijn respondenten die op de SP en de PVV gestemd hebben. Uit figuur 1.8 blijkt dat aanhangers van deze partijen ook de laagste bedragen geven. Figuur 1.7 laat zien dat aanhangers van de christelijke partijen (CU, CDA en SGP) het vaakst geven. Figuur 1.8 laat zien dat het overgrote deel van de giften van de aanhangers van Christelijke partijen naar de kerken gaat. De belangrijkste factor in het geefgedrag van deze Nederlanders lijkt hun kerkelijke betrokkenheid te zijn. Als giften aan de kerk buiten beschouwing worden gelaten, geven aanhangers van de Partij voor de Dieren, D'66 en Groen Links het meest. VVD-aanhangers geven iets meer dan PvdA-aanhangers. De PVV-stemmers geven het minst.



Literatuur

- Bekkers, R. (2007a). 'Secularisering en filantropie in de 21^e eeuw'. Pp. 190-202 in: Kingma, V. & Van Leeuwen, M.H.D. (Eds.). *Filantropie in Nederland – Voorbeelden uit de periode 1770-2020*. Amsterdam: Aksant.
- Bekkers, R. (2007b). 'Values and Volunteering: A Longitudinal Study of Reciprocal Influences in the Giving in the Netherlands Panel Study'. Paper presented at the 36th Arnova conference, Atlanta.
- Bekkers, R., & Bowman, W. (2009, te verschijnen). 'The Relationship Between Confidence in Charitable Organizations and Volunteering Revisited'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*.
- Bekkers, R. & Wiepking, P. (2007). 'Generosity and Philanthropy: A Literature Review'. Report commissioned by the John Templeton Foundation. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1015507>
- Bekkers, R. (2006). 'Traditional and Health-Related Philanthropy: The Role of Resources and Personality'. *Social Psychology Quarterly*, 68 (4): 349-366.
- Brooks, A. C. (2006). *Who Really Cares: The Surprising Truth about Compassionate Conservatism*. New York: Basic Books.
- CBS (2009). 'Huishoudens geven minder aan goede doelen'. CBS Webmagazine, 9 februari 2009.
- Brown, E., & Ferris, J. M. (2007). 'Social Capital and Philanthropy: An Analysis of the Impact of Social Capital on Individual Giving and Volunteering'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(1), 85-99.

- Schuyt, T. N. M., Smit, J., & Bekkers, R. (2004, November 2004). 'Constructing a Philanthropy-scale: Social Responsibility and Philanthropy'. Paper presented at the 33d Arnova Conference, Los Angeles.
- Wiepking, P. & Bekkers, R. (2006). 'Does who decides really matter? Paper presented at the 35th Arnova Conference.
- Wiepking, P., & Maas, I. (2009). Resources That Make You Generous: Effects of Human, Financial, and Social Resources on Charitable Giving. *Social Forces*, 86.