

Je erfenis goed voor elkaar

**JAARVERSLAG**

**15<sup>DE</sup> GROEPSCAMPAGNE**

*1/04/2022 - 31/03/2023*



# INHOUD

## 1 INLEIDING

## 2 DEELNEMERS 15<sup>DE</sup> CAMPAGNE

## 3 DE VERWEZENLIJKINGEN VAN DE 15DE CAMPAGNE (2022-2023)

### 3.1. HOE BEREIKTEN WE DE KANDIDAAT-ERFLATERS?

#### 3.1.1 360°-MEDIACAMPAGNE

#### 3.1.2 FACEBOOK

#### 3.1.3 WEBSITE

#### 3.1.4 FACE2FACE FLORALIËN GENT

#### 3.1.5 NIEUWSBRIEVEN NAAR KANDIDAAT-ERFLATERS

#### 3.1.6 VERSPREIDING VAN DE JURIDISCHE GIDS 'GOED GEGEVEN GOED GEREGLD'

#### 3.1.7 JURIDISCHE HELPDESK – OPVOLGING DUOLEGAAT VLAANDEREN, BRUSSEL EN WALLONIË

### 3.2. HOE BEREIKTEN EN ONDERSTEUNDEN WE DE DEELNEMENDE GOEDE DOELEN?

#### 3.2.1 LEGACY SUPPORT VISITS EN JAARLIJKSE ENQUÊTE

#### 3.2.2 NEWSLETTER

#### 3.2.3 LEGACY SUPPORT PLATFORM

#### 3.2.4 JURIDISCHE INFOSESSIES / EVENEMENTEN BIJ HET GOEDE DOEL

#### 3.2.5 LSACADEMY (WORKSHOPS - OPLEIDING - UITWISSELING VAN KNOWHOW)

#### 3.2.6 SANTÉ GÉNÉREUSE

## 4 LEGATENBAROMETER HOGENT

## 5 TEAM, PARTNERS EN VRIJWILLIGERS

## 6 BUDGET 15<sup>DE</sup> CAMPAGNE

## 7 DE UITDAGINGEN VOOR DE 16DE CAMPAGNE

## 8 DEELNEMERS 16<sup>DE</sup> CAMPAGNE

# 1. INLEIDING

Het 15de campagnejaar 2022-2023 stond in het teken van jubileum-advertising, research en FEEST!

Met de kusttram, trambus in Brussel en de gouden goededoelengids - die op 13/9/2022 in 700.000 aantal exemplaren via diverse kanalen als bijlage werd verspreid - wilden we onze deelnemers feestelijk in de kijker zetten en realiseerden we 2 mooie jubileum-promotieprojecten.

## **BEKIJK HIER EEN COMPILATIE VAN DE LIJN.**

HOGENT, IVOX en Bureau50 werkten gezamenlijk een researchproject uit en brachten heel wat interessante informatie en advies samen over hoe goede doelen hun legatenwerking vandaag vormgeven en hoe kandidaat-erflaters deze communicatie ervaren. De aansluitende focusgroepen zoomden in op enkele markante vaststellingen.

Op 9 maart 2023 was het feestelijk verzamelen geblazen in de Tanneurs. Daar werden niet alleen de laatste versie van de 'supported by'-gids voorgesteld en de rapporten van het researchproject toegelicht met belangrijke adviezen voor de toekomst, maar ook de testament.be-awards uitgereikt aan de goede doelen die 15 jaar geleden al mee in de boot stapten.

En werd er uiteraard ook geklonken op de toekomst en 'Het nieuwe testament - in progress'.

## **BEKIJK HIER HET FEESTELIJK SAMEN ZIJN.** **BEKIJK HIER DE UITREIKING VAN DE AWARDS.**

Tot zover het jubileum-gedeelte.

In mei 2022 startten we het campagnejaar met ons MERCI-evenement. Deze keer in de Floraliën in Gent.

In juni 2022 volgde de Santé Généreuse, een postcorona-netwerkmoment dat we samen met de FAB op poten zetten.

In mei, juli, oktober, november 2022 en februari 2023 werden diverse workshops georganiseerd. Zowel live als via meet&share.

In oktober 2022 organiseerde testament.be samen met Theo Hesens, Lena Vizey en Elly Lont het Legavision Congres in Brussel.

En wekelijks werden de gidsen verspreid, leverden we leads aan, planden we LSV's in en gaf de helpdesk waardevol juridisch advies.

Tijdens de 15<sup>de</sup> campagne werd ook al heel wat tijd besteed aan de voorbereiding van de juridische infosessies in Antwerpen (25 mei 2023) en Brussel (20 juni 2023). Deze infosessies zijn onderdeel van de 16de campagne en zijn bij het ter perse gaan van dit jaarverslag al achter de rug.

Ook startten we reeds in het voorjaar 2022, onder leiding van Strategies&Leaders, met de voorbereiding van 'Het Nieuwe Testament'. Vanaf 1 april 2024 verdwijnen Jan, Marnix en Carine 'achter de schermen' als senior supportteam en houden van daaruit nog een tijdje de vinger aan de pols. Wordt vervolgd!



## Dank!

- Aan het kernteam voor hun dagelijkse enthousiaste inzet.
- Aan de ploeg van Ann Maelfait en Lars Everaert voor hun belangrijke juridische ondersteuning, ook via de huisbezoeken bij kandidaat-erflaters.
- Aan onze diverse externe partners en vrijwilligers voor het kwaliteitsvolle werk dat ze telkens weer afleveren.
- En last but not least: dank aan onze goede doelen voor het vertrouwen en het blijvende engagement ten aanzien van de groepscampagne.

Op naar de volgende 15 jaar!



**Jan Rachels,**  
voorzitter  
testament.be



**Carine Coopman,**  
directeur  
testament.be

## ENKELE FRAGMENTEN UIT DE SPEECH VAN JAN RACHELS, VOORZITTER TESTAMENT.BE, OP 9 MAART 2023

### Even terugblikken

15 jaar geleden heb ik testament.be opgestart, een 'try out' met 4 goede doelen en een kaskrediet ... Jaar na jaar heeft deze bloeiende groepscampagne, dankzij de solidariteit van vele goede doelen, verder vorm gekregen en hebben we onze menu of services kunnen uitbouwen tot wat ze nu zijn. Uit ons onderzoek blijkt vandaag dat reeds 3% van de Belgen ouder dan 45 een goed doel hebben opgenomen in hun testament. Dat stemt ons hoopvol.

### Fondsenwerver is een knelpuntberoep

Maar ... fondsenwerver is een knelpuntberoep. De vacatures geraken maar moeilijk ingevuld. Natuurlijk, het werk dat jullie verrichten is verre van gemakkelijk. Het midden houden tussen 'idealisme en realisme' is niet iedereen gegeven. And in the end 'ce sont les recettes qui parlent'.

Ik hoop dan ook dat jullie voldoende gekoesterd worden door jullie directie en bestuur en voldoende ruimte krijgen om aan "slow fundraising" te doen, want dat is dé insteek bij het werven van erfenissen en legaten. Vele mensen zijn op zoek naar zingeving in hun leven, jullie hebben dit alvast in je werk gevonden.

# TESTAMENT.BE



## Even vooruitkijken

Testamenten zullen geen lekkende kraan zijn, maar eerder een zilveren tsunami! Dat hebben jullie al vele jaren begrepen. Door te investeren in erfenissen en legaten kijken jullie naar de toekomst. Met de database van potentiële erflaters op het LSP en de opgedane kennis hebben jullie al een stevige voorsprong opgebouwd.

De vergrijzing hebben jullie ook mee. In 2032 zullen er in het Brussels Gewest alleen al 160 000 mensen ouder zijn dan 65 jaar, 72% van de Belgen zijn eigenaar van een woning, bijna 300 000 mensen hebben 3 of meer eigendommen ... genoeg om er één te legateren ...

## Continuïteit is belangrijk!

En ik blijf positief! Continuïteit is belangrijk, ook binnen de groepscampagne 'testament.be'. Binnenkort komt er een stokwissel, want ook ik word ouder en ben zelf ondertussen de doelgroep geworden. Mijn testament is dan ook al opgemaakt! Uiteraard met een schenking aan een goed doel. Leading by example.

Van het oude naar 'Het Nieuwe Testament'. Carine Coopman, Marnix Puype en ikzelf zullen op 1 april 2024 de stok doorgeven en in de overgang nog een tijdje als 'senior support team' de vinger aan de pols houden.

Valérie Denis en Charlotte Rachels worden vanaf 1 april 2024 de operationele co-directeurs van 'Het Nieuwe Testament'. Ze hebben ons volle vertrouwen. Met hun frisse ideeën en enthousiasme zijn ze alvast ook bereid om voor jullie die belangrijke extra mile te lopen.



# 2. DEELNEMERS 15<sup>DE</sup> CAMPAGNE

## DE DEELNEMERS AAN DE 15<sup>DE</sup> NEDERLANDSTALIGE CAMPAGNE



# DE DEELNEMERS AAN DE 15<sup>DE</sup> FRANSTALIGE CAMPAGNE





# 3. DE VERWEZENLIJKINGEN VAN DE 15<sup>DE</sup> CAMPAGNE

## 3.1 HOE BEREIKTEN WE DE KANDIDAAT-ERFLATERS?

### 3.1.1 TESTAMENT.BE REALISEERDE OPNIEUW EEN 360°-MEDIACAMPAGNE

#### ■ Televisie

één (VRT), canvas (VRT), La Une (RTBF), regionale televisie Wallonië (Antenne Centre, No Télé, Télé MB, Télé Sambre, TV Com, Canal C, Canal Zoom, Ma Télé, RTC Liège, Vedia, TV Lux), BX1

#### ■ Radio

Radio 1 (VRT), Radio 2 (VRT), La Première (RTBF), Musiq3 (RTBF), VivaCité (RTBF), Radio LFM, Radio Métropole, Radio 2 Benelux

#### ■ Print

Le Soir, Le Soir Mag (Caritatif), La Libre, La Libre ("Aide & Solidarité"), Le Soir ("100% Seniors"), La Libre ("Léguer Serein), Boek Magazine, 7Dimanche, encartage Gouden Goededoelengids (750.000 ex. in De Standaard, Het Nieuwsblad, Gazet van Antwerpen, Belang van Limburg, De Morgen, Humo, Dag Allemaal, La Libre, L'Avenir)

#### ■ Marketing Affiliation

Kwanko, iMailo, Leadgen e-letter Roularta, Knack e-tips "Personal Life", Roularta "medici en vrije beroepen", Knack e-tips "Personal Finance", Plus Magazine e-tips 50+, Nieuwsbrief, Nieuwsbrief 7Dimanche, Nieuwsbrief Sudpresse, Le Vif e-tips "Personal Finance", Knack e-tips "Woman", LangZullenWeLezen



## ■ Sociale Media

Facebook (testament.belgië, testament.belgique) – Vimeo – YouTube - LinkedIn

## ■ Webvertising

hln.be, demorgen.be, humo.be, lalibre.be, lesoir.be, Sud Info, standaard.be, nieuwsblad.be, gva.be, hbvl.be, immovlan.be, Gouden Goededoelengids (in De Standaard, Het Nieuwsblad, Gazet van Antwerpen, Belang van Limburg, De Morgen, Humo, Dag Allemaal, La Libre, L'Avenir)

## ■ Newsletters

Seniorennet, 7Dimanche

## ■ Affiches

600 affiches in de stations (Publifer), adshels in de grote stations (december – januari), in de kusttram en trambus.

## ■ Belgische kusttram en de trambus in Brussel

De tram die langs de hele Belgische kust rijdt, is bekend bij veel Franstalige en Nederlandstalige inwoners en toeristen. Sinds 1 november 2021 (als opwarmer voor de 15<sup>de</sup> campagne) is deze tram gehuld in de kleuren van testament.be en de logo's van onze deelnemende goede doelen! Deze visibiliteit zal worden verlengd tijdens de zomer van het 15<sup>de</sup> campagnejaar, het jubileumjaar van testament.be! Ook In Brussel rijdt er dagelijks een 'testament.be' trambus naar Zaventem.

**Gouden GOEDEDOELENGIDS**

**MERCI**  
TESTAMENT.BE

13/9: INTERNATIONALE DAG VAN HET TESTAMENT VOOR HET GOEDE DOEL

Als u deze e-mail niet kunt openen, klik dan hier

**GRATIS GIDS VOOR SCHENKEN EN NALATEN - VASTE INKOMSTEN, ELKE MAAND OPNIEUW**

Plus e-tips

Active 50+

15 juni 2022

1. Vaste inkomsten, elke maand opnieuw
2. Gratis gids voor schenken en nalaten
3. De beste apps om in conditie te blijven
4. App van de maand: Breakzy

**Vaste inkomsten, elke maand opnieuw**  
Designhotel Eilandje

TRIPLE LIVING

Zoekt u instant huurinkomsten, met verhuurservice en een verzekerd rendement? Koop dan een hotelkamer in Designhotel Eilandje, uitgebaat door het succesvolle Prinsotel Antwerp-City. Volzet of niet: u krijgt altijd de huuropbrengsten, ook als de kamer leegstaat! U koopt aan in volle eigendom en krijgt de btw op aankoop terug. Te koop vanaf € 185.500.

LEES MEER

Terug naar boven

**Gratis gids voor schenken en nalaten**  
En alle vragen over het levenseinde

TESTAMENT.BE

LAAT JE IDEALEN VERDER LEVEN  
NIET EN OOK DOEL OP NIJ TESTAMENT

We denken liever niet aan de dag dat we er niet meer zullen zijn. En toch is het zinvol om dat wel te doen. Door het opstellen van een testament komt uw geld terecht bij wie u belangrijk vindt. Naast familie en vrienden kunt u ook een goed doel opnemen in uw testament. Zo geeft u uw nalatenschap een bijzondere bestemming die bij uw persoonlijkheid past. En doet u iets blijvends voor een betere en mooiere wereld.

Goed geregeld  
Goed gegeven

TESTAMENT.BE

BESTEL HIER DE GRATIS GIDS

Terug naar boven





### 3.1.2 FACEBOOK

Ons communicatiebureau SayHey is samen met het teamvan testament.beverantwoordelijkvoorstrategie, content en analyse van zowel de Nederlandstalige als de Franstalige facebook pagina. Elk aangesloten goed doel krijgt via onze Facebook posts visibiliteit.

#### De belangrijkste conclusies rapport 15<sup>de</sup> campagne:

- Aantal organisch bereikte mensen: NL 245.435 mensen (+242% vs vorig campagnejaar), FR 152.471 (+128% vs vorig campagnejaar)
- Betrokkenheid: NL 3.176 engagement acties (likes, comments en shares) (-75% vs vorig campagnejaar) & FR 1.367 engagement acties (-14% vs vorig campagnejaar).

Het bereik van beide Facebook pagina's is gestegen, maar de betrokkenheid is voor beide pagina's ook gedaald. Het bereik is gestegen, voornamelijk door een stijging in hoeveelheid posts, maar de betrokkenheid is wellicht voornamelijk gedaald door de frequentie en eentonigheid van posts.

- Paginalikers: NL 8699 & FR 7633. Beide pagina's brachten een stijging van 1% met zich mee.
- De demografie van de pagina likers liggen in de lijn met de doelgroep van testament.be.
- Gemiddelde leeftijd NL + FR is overheersend 65+, gevolgd door 55-64.
- De meerderheid van de Facebook bezoekers NL + FR zijn vrouwen (ongeveer 75%).
- Grootste groep Facebook pagina bezoekers komen uit Antwerpen, Gent, Brugge, Brussel, Charleroi en Luik

- Aantal geposte berichten NL 220, FR 168.
- De 10 paid posts (6 NL + 4 FR) bereikten in totaal 316.000 mensen (+49% vs LY) en brachten 54.126 kliks met zich mee (+50% vs LY). Deze Facebook advertenties werken goed, want ze brengen een stijging in kliks (gemiddelde click-through rate van 4,46%) en bereik met zich mee. Ze brengen heel wat betrokkenheid met zich mee.

#### To do:

Meer inzetten op posts die een directe actie vragen (bekijk de video, bestel de gratis gids, ...) en op die manier voor een hoger CTR (click through rate – verhouding weergave en doorklikken) zorgen.





### 3.1.3 WEBSITE

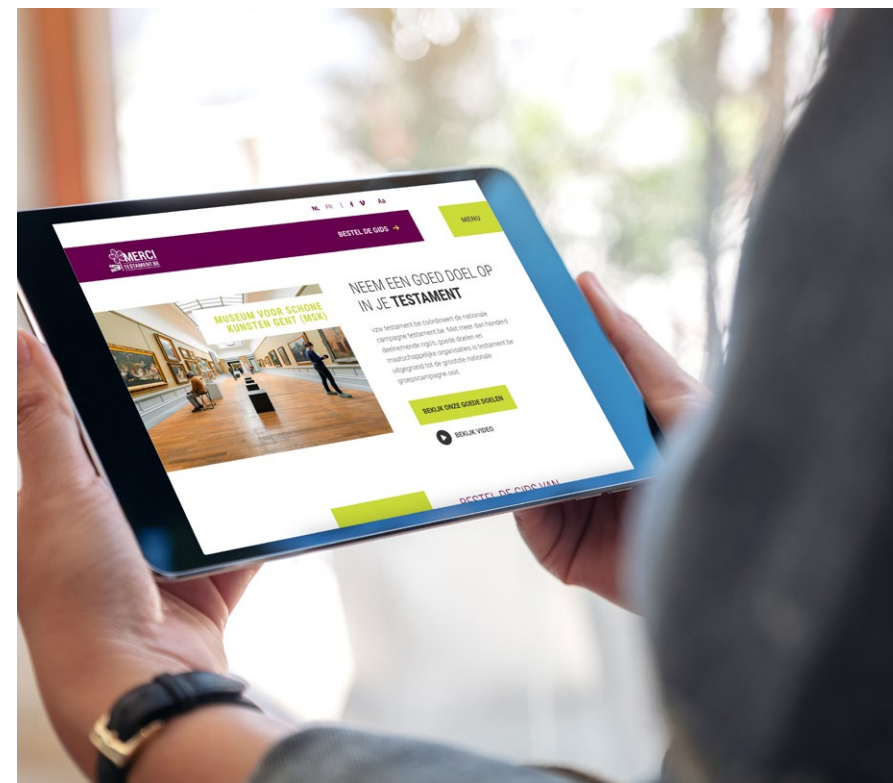
Ons communicatiebureau SayHey, is samen met het team van testament.be eveneens verantwoordelijk voor strategie, content en analyse van de website testament.be.

#### De belangrijkste conclusies rapport 15<sup>de</sup> campagne:

- Totaal aantal website bezoekers: 352.000 (+14% vs vorige campagnejaar).
- Meest frequente landingspagina = 'bestel je gids' pagina.
- Meest bekeken pagina's: bestel de gids, homepage en goede doelen.
- Aantal bezoekers NL: 63% - FR : 37%.
- 52% vrouwen, 48% mannen.
- Leeftijd overheersend 65+.
- 58% desktop, 37% mobile en 5% tablet.

#### Website bezoekers komen via :

- Direct search: 72% (direct verkeer +13% vs vorig campagnejaar) – grootste brok bezoekers komt uit direct zoekverkeer omwille van de grote naamsbekendheid van testament.be.
- Verwijzingen: 17% (verkeer via verwijzingen +45% vs vorig campagnejaar) - via acties en affiliation marketing met piek aan bezoekers in februari 2022.
- Social: 7% (social verkeer -5% vs vorig campagnejaar) – een nieuwe social media strategie is noodzakelijk om hier terug groei in te krijgen. Het blijft namelijk wel het kanaal die de meeste nieuwe websitesessies met zich meebrengt en dus een goede tool is om nieuwe mensen mee te bereiken.



- Organic search: 3% (organisch zoekverkeer -20% vs vorige campagnejaar) – verlies bezoekers via organic search ondanks het feit dat deze bezoekers het langste blijven op de website en de meeste pagina's per sessie bekijken (= meest betrokken zijn). Het is dus opportuun om dit verkeer te laten stijgen door meer in te zetten op SEO.

#### To do:

Nieuwe social media strategie + SEO (optimalisatie zoekmachine).





### 3.1.4 FACE2FACE MERCI EVENEMENT IN DE FLORALIËN, GENT 3-6 MEI 2022

Het team van testament.be wil de goede doelen van de groeps campagne ondersteunen in hun pogingen om het contact met kandidaat-erfaters te onderhouden. Het wil daarbij een 'dank u'-cultuur tot stand brengen en bevorderen: 'dank u voor uw steun, dank u voor uw interesse, dank u dat u aan ons denkt...' Deze cultuur vormt voor ons namelijk de basis voor het opbouwen en onderhouden van een duurzame relatie met kandidaat-erfaters. Tegen die achtergrond organiseerde testament.be een grootschalig Merci-evenement ter gelegenheid van de Gentse Floraliën Een prachtige setting om kandidaat-erfaters te ontmoeten en te bedanken.

Van dinsdag 3 tot vrijdag 6 mei 2022 verwelkomde testament.be méér dan 2.500 gasten - zowel vertegenwoordigers van goede doelen als hun kandidaat-erfaters. Het was hartverwarmend om iedereen zo enthousiast en betrokken te zien. De vele positieve reacties, zowel ter plaatste als achteraf, sterken ons in onze overtuiging dat dit evenement hielp om de banden tussen de deelnemende goede doelen en hun kandidaat-erfaters aan te halen.

« Een woordje om u te bedanken voor de organisatie van dit evenement. Gisteren was voor ons een zeer positieve dag. Het was fijn om onze genodigden beter te leren kennen, hun ervaringen en getuigenissen raakten ons diep. Onze dankbaarheid tegenover hen is alleen maar groter geworden. Er viel niets aan te merken op de organisatie! Gefeliciteerd en heel erg bedankt! »

*Mucovereniging*

### 3.1.5 NIEUWSBRIEVEN NAAR KANDIDAAT-ERFLATERS

- Totaal aantal contacten kandidaat erflaters per 31/3/2023 = 144.536, waarvan 97.764 NL + 46.772 FR
- Aantal nieuwsbrieven: 10 (5 NL + 5 FR)
- Gemiddelde open rate: 29% (-14% vs vorig campagnejaar)
- Gemiddelde click rate 1% (+0% vs vorig campagnejaar)



BESTEL DE GIDS →

BEDANKT VOOR UW  
INSCHRIJVING.



## LAAT UW IDEALEN VERDER LEVEN

NEEM EEN GOED DOEL OP IN UW TESTAMENT



## Goed geregeld Goed gegeven

Voor een betere wereld

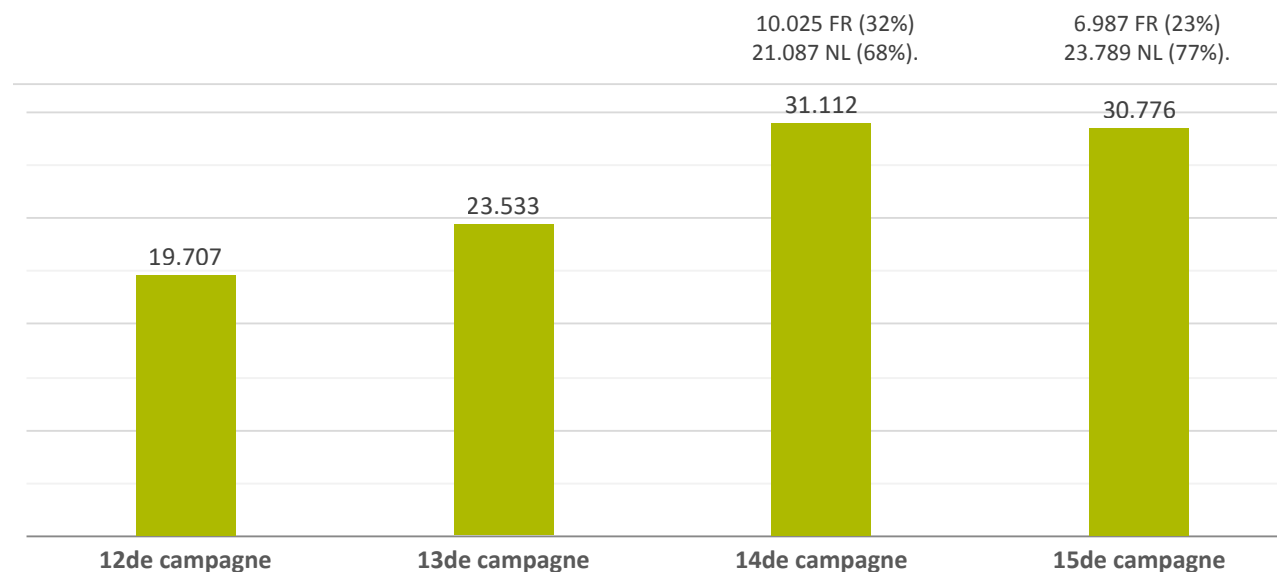
Ann Maelfait – Bea Bossaerts

Editie 2022/2023



### 3.1.6 VERDELING JURIDISCHE GIDSEN (1 GIDS = 1 ADRES = RESULTAAT VAN DE ADVERTISING)

TOTAAL AANTAL VERDEELDE GIDSEN:

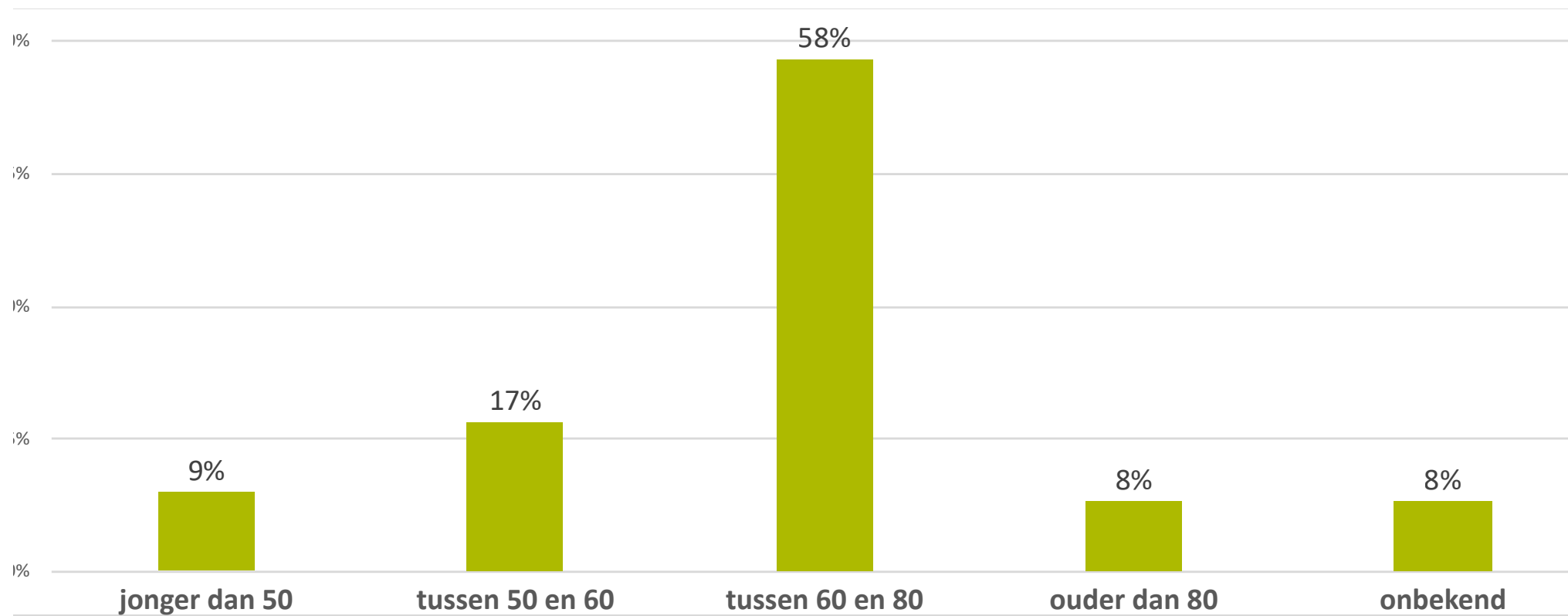


Ann Maelfait

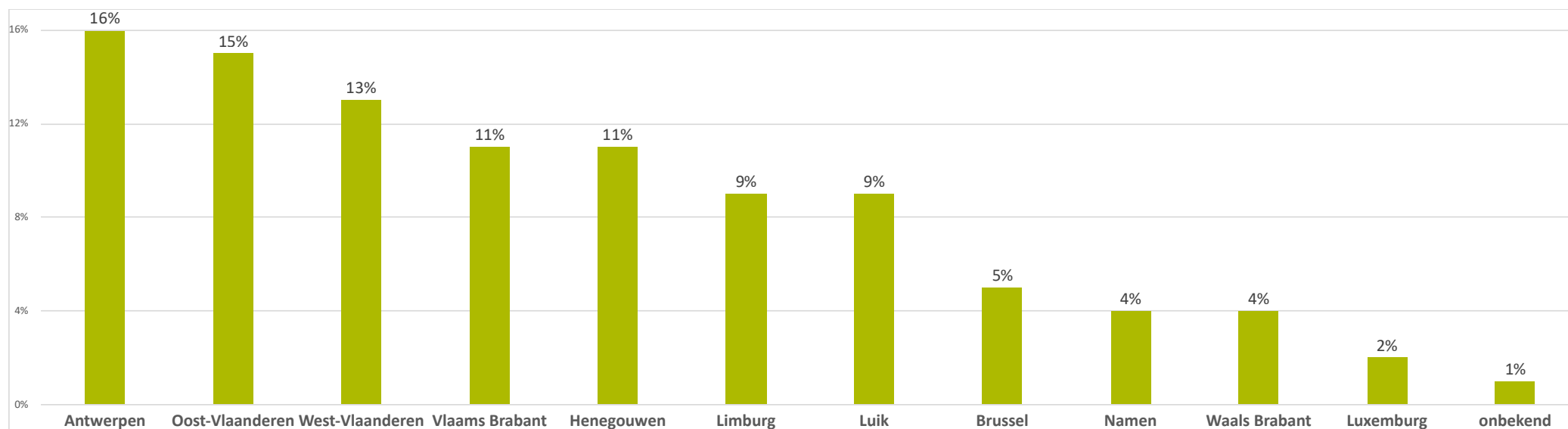


Bea Bossaerts

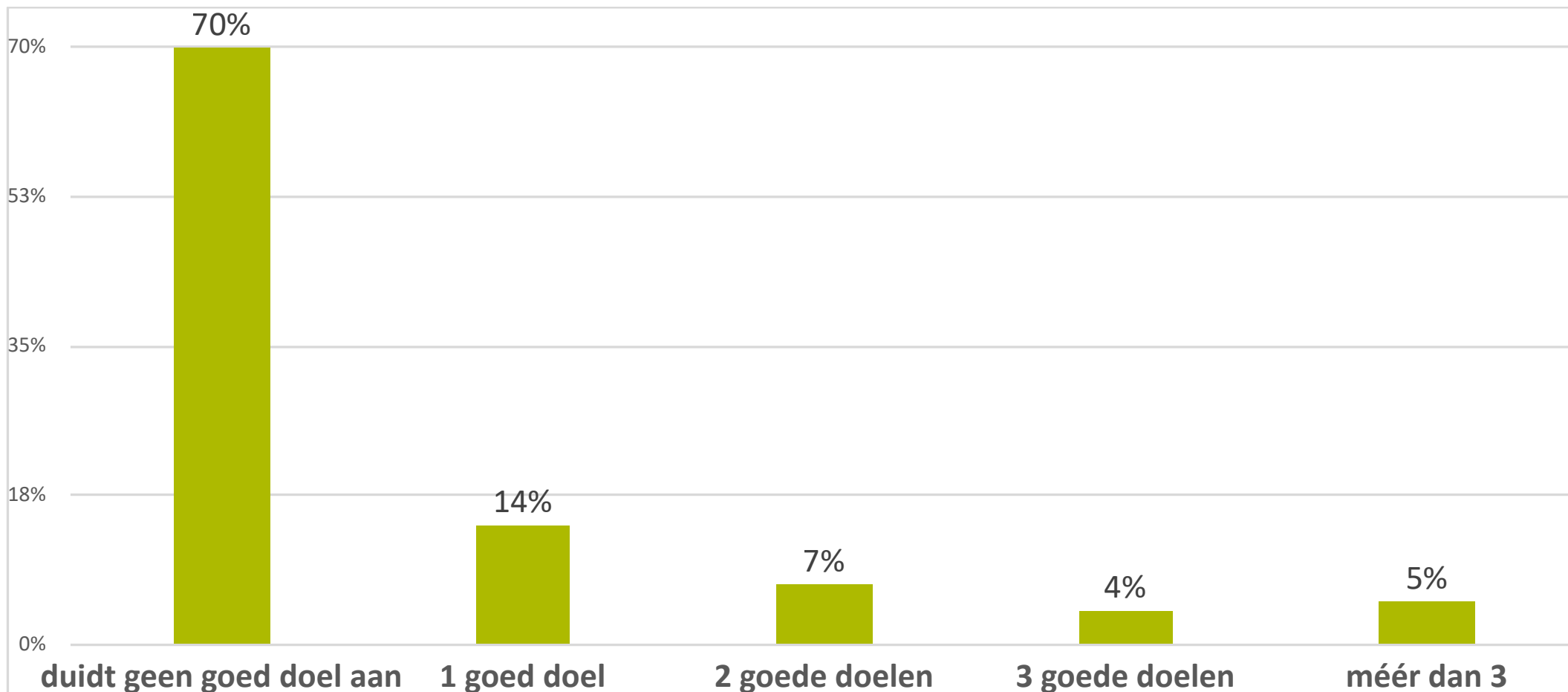
## LEEFTIJD AANVRAGERS KANDIDAAT-ERFLATERS 15<sup>DE</sup> CAMPAGNEJAAR:



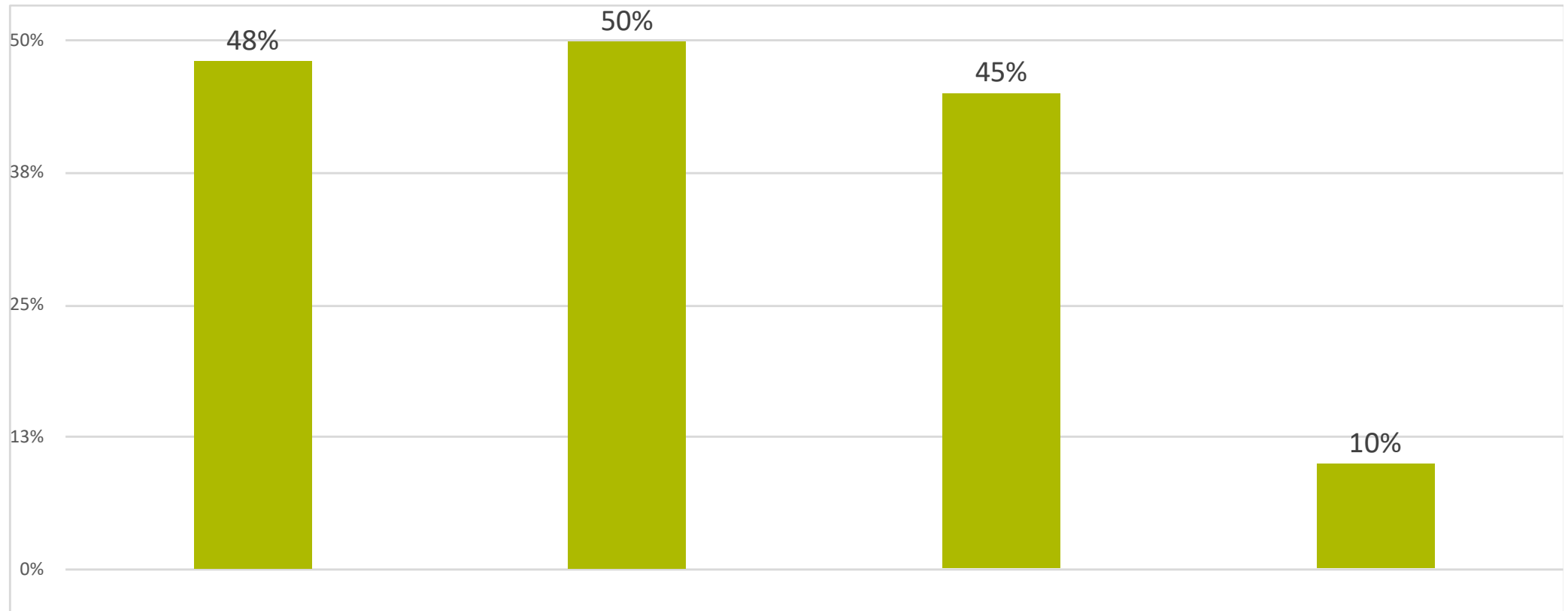
## WOONPLAATS AANVRAGERS KANDIDAAT-ERFLATERS 15<sup>DE</sup> CAMPAGNEJAAR:



**PERCENTAGE AANVRAGERS KANDIDAAT-ERFLATERS DIE EEN GOED DOEL HEBBEN AANGEDUID:**



**TOTAAL AANTAL GIDSONTVANGERS DIE DE ENQUÊTE INVULT = 2.345 = 7,5% (-25% VS LY)**



Bijna 48% weet na ontvangst van de gids nog steeds niet of ze een goed doel willen opnemen in hun testament (+4% vs LY)

50% neemt sterk in overweging om een goed doel op te nemen in hun testament (+150% vs LY)

45% geeft aan de nodige informatie te hebben ontvangen (+9% vs LY)

10% wenst een beroep te doen op de juridische bijstand van testament.be (+0% vs LY)



### 3.1.7. JURIDISCHE HELPDESK – OPVOLGING DUOLEGATEN IN VLAANDEREN, BRUSSEL EN WALLONIË

Het aantal juridische vragen aan onze juridische experts met betrekking tot het opmaken van een testament en het opnemen van één of meerdere goede doelen, nam de afgelopen maanden gestaag toe. Ons juristenteam krijgt heel wat vragen voorgelegd over legaten ten gunste van goede doelen en leggen regelmatig huisbezoeken af om mensen te helpen bij hun initiatieven. Lars Everaert en Caroline Misonne zochten niet alleen kandidaat-erflaters thuis op, maar ook deelnemende verenigingen. Bijvoorbeeld bij het openen van een testament bij een notaris, om het al dan niet aanvaarden van een duolegaat in Vlaanderen te bevestigen, om te helpen bij de berekening van een legaat of om de vele juridische vragen vanwege de verantwoordelijken voor de legaten binnen de deelnemende verenigingen.

In Vlaanderen staat het duolegaat voor nieuwe uitdagingen, vooral indien het niet werd aangepast sinds de wetswijziging van 1 juli 2021. Onze juridische expert Lars Everaert moest en moet al zijn vindingrijkheid aanspreken om de verenigingen te kunnen adviseren om het legaat al dan niet te aanvaarden. In Brussel en Wallonië blijft de formule van het duolegaat voorsnog overeind. Er zijn geen aanwijzingen dat dit in toekomst zou wijzigen. Vanuit testament.be volgen we dit onderwerp uiteraard nauwlettend op en houden onze deelnemers op de hoogte.

Voor de afhandeling van meer complexe dossiers kunnen onze deelnemers ten slotte een beroep doen op onze juridische partner Rivus. testament.be neemt de eerste 4 werkuren voor zijn rekening.



Ann Maelfait



Caroline Misonne



Lars Everaert



## 3.2 HOE BEREIKTEN EN ONDERSTEUNDEN WE DE GOEDE DOELEN?

### 3.2.1 LEGACY SUPPORT VISITS EN JAARLIJKSE ENQUÊTE

Wij zijn vrijwel het hele jaar door beschikbaar en bereikbaar via mail, telefoon of post. We maken er ook een punt van om elk goed doel minstens één keer per jaar individueel te ontmoeten tijdens een Legacy Support Visit. Tijdens dit bezoek evalueren we de voorbije en toekomstige acties en evenementen van de campagne. Het is een uitgelezen moment van uitwisseling tussen testament.be en de goede doelen om samen na te denken en te groeien. Voorafgaand aan de Legacy Support Visit versturen we de tevredenheidsenquête. Een belangrijke gelegenheid voor feedback over onze tools en activiteiten.

### 3.2.2 NEWSLETTER

De nieuwsbrief is een universeel en eenvoudig communicatiemiddel. Hij wordt één keer per maand verstuurd naar alle verantwoordelijken voor de legatenwerving, en niet alleen naar hen. Onze nieuwsbrief is de ideale communicatietool om onze activiteiten bekend te maken, om informatie te verspreiden naar onze goede doelen, inzicht te bieden in de resultaten van onze projecten en acties. Hij kan ook een inspiratiebron zijn, aan de hand van een interessante Best Practice of relevant nieuws uit de wereld van legaten en schenkingen.

- Totaal aantal contacten goede doelen per 31/03/2023 = 932 (+1% vs vorig campagnejaar), waarvan 501 NL en 431 FR
- Aantal nieuwsbrieven 24 (12 NL en 12 FR)
- Gemiddelde open rate = 39% (+0 vs LY) // NL = 40% (-1% vs LY) en FR = 38% (+2% vs LY)
- Gemiddelde click rate = 10% (+1% vs LY) // NL = 10% (-1% vs LY) en FR = 10% (+3% vs LY)



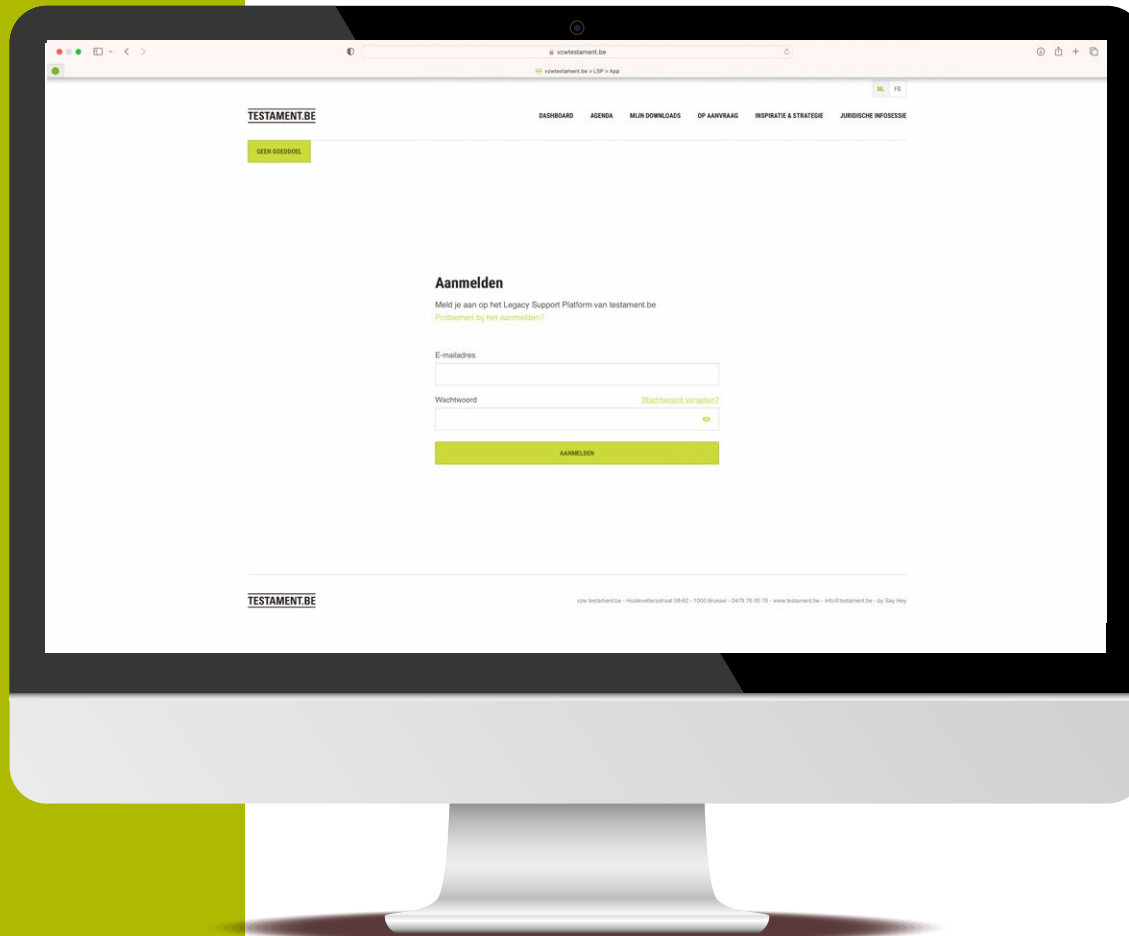
**OXFAM**  
Solidariteit



### 3.2.3 LEGACY SUPPORT PLATFORM

Het Legacy Support Platform is een intern platform, voorbehouden aan de leden van de testament.be-campagne. Een goudmijn aan praktische en inspirerende informatie.

U vindt er artikels over diverse thema's, die werden uitgediept tijdens onze workshops, de resultaten van verschillende onderzoeken, de agenda met al onze activiteiten op alle niveaus, e-learning video's in de vorm van animaties, een hele reeks gepersonaliseerde tools die u kan bestellen en het bestand met de adressen van de kandidaat-erflaters. 30% van de aanvragers van onze juridische gids 'Goed Gegeven, Goed Geregeld', kiezen namelijk één of meerdere goede doelen waarmee ze in contact willen blijven en geven testament.be toelating om hun gegevens door te geven aan de goede doelen van hun keuze. Aan u om te zorgen voor een gepersonaliseerde follow-up!



### 3.2.4 ACTIVITEITEN VAN GOEDE DOELEN MET DE STEUN VAN TESTAMENT.BE

Covid-19 blijft nazinderen. De opkomst bij koffietafels en andere evenementen is eerder gering. Kandidaat-erflaters en donateurs zijn blijkbaar moeilijker te overtuigen om langs te komen. Maar dat verhindert de goede doelen niet om met veel enthousiasme activiteiten te blijven aanbieden aan wie dat wenst, met kansen voor ontmoetingen en momenten van gezellig samenzijn. testament.be ondersteunt deze initiatieven via het beschikbaar stellen van een juridische expert voor een rondetafelgesprek. Kandidaat-erflaters worden op die manier niet enkel geïnformeerd over de werking van de goede doelen, maar ook begeleid in de Belgische wetgeving rond legaten. Een win-win formule.

#### KOFFIETAFELS/JURIDISCHE INFORMATIESESSIES

- 21 april: SOS Kinderdorpen
- 23 mei: Hart voor Handicap
- 15 & 16 juni: Damiaanactie
- 22 juni: SOS Kinderdorpen
- 23 juni: Louvain Coopération
- 15 september: Pairs Daiza
- 22 september: Diabetes Liga
- 4 oktober: Rode Kruis Vlaanderen
- 6 oktober: Child Focus
- 11 oktober: Child Focus + Damiaanactie
- 18 oktober: Mamas for Africa + Dierenartsen Zonder Grenzen
- 3 november: Alzheimer Liga Vlaanderen
- 8 november: Zoo Antwerpen + Alzheimer Liga Vlaanderen (online)
- 16 november: Het Zwin + Cavaria
- 21 november: Similes
- 23 november: Alzheimer Liga Vlaanderen
- 25 november: Belgisch Centrum Blindegeleidenhonden
- 7 december: Alzheimer Liga Vlaanderen
- 9 december: Alzheimer Liga Vlaanderen
- 12 januari: MSK Gent
- 24 januari: Handicap International
- 15 februari: Oxfam België
- 17 februari: Belgisch Centrum Blindegeleidenhonden
- 2 maart: SOS Kinderdorpen
- 14 maart: Handicap International
- 16 maart : Alzheimer Liga Vlaanderen.

## OPENDEURDAGEN/EVENEMENTEN MET STAND TESTAMENT.BE

- 5 juni: "Pootjes in het park" CKG Kapoentje en Blauwe Kruis van de Kust
- 24 juni: Opendeurdag Animal Sans Toi...t



### 3.2.5 LSACADEMY (WORKSHOPS - OPLEIDING - UITWISSELING VAN KNOWHOW)

Voor de 15<sup>de</sup> campagne organiseerden wij andermaal tal van infosessies, enquêtes en workshops.

Onze goede doelen zijn tuk op praktische workshops. Dat blijkt telkens weer uit de grote opkomst, ongeacht of het nu gaat over praktische informatie zoals 'GDPR' en 'Openvallen van een testament' of over de meer op persoonlijke ontwikkeling gerichte onderwerpen zoals 'Durven vragen' en 'De reis van de erflater'. Vanuit testament.be proberen wij steeds in te spelen op de behoeften van de deelnemers en rekening te houden met de voorstellen van de goede doelen tijdens de Legacy Support Visits en evenementen. De feedback van de goede doelen is voor ons een belangrijke inspiratiebron.

We betrekken regelmatig externe experts en willen hen hierbij nogmaals bedanken voor hun waardevolle input.

Wij ronden dit jubileumjaar af met een feestelijke 'Testament Academy'-dag op 9 maart 2023 in Brussel (Ateliers des Tanneurs). Daar stelden we aan de goede doelen de resultaten voor van ons grootschalige onderzoeksproject op in samenwerking met Ivox, HOGENT en bureau50. De profielen van kandidaat-erflaters veranderen, net als de manieren om hen te benaderen. We moeten onze methodes diversifiëren en een breder publiek met uiteenlopende affiniteiten aanspreken. Een uitdaging van formaat voor de verantwoordelijken voor legatenwerving. Daarbij kunnen zij uiteraard rekenen op de steun van testament.be!

U kunt alle verslagen van de enquêtes raadplegen op de [LSP](#).





## WORKSHOPS/MEET&SHARE 15<sup>DE</sup> CAMPAGNE

31 mei 2022 (NL) en 8 juli 2022 (FR)  
workshop GDPR - Bart Van den Brande (Sirius Legal)

4 oktober 2022 :  
Workshop Oser demander - Laurence Bastin  
Workshop Durven vragen - Tamara Leenaerts  
Workshop Le voyage du candidat testateur - Joyce Browaeys

17 oktober 2022  
Workshop De reis van de erflater - Jeroen Brugge  
Workshop Juridische opvolging opengevallen testament - Lars Everaert  
Workshop l'Ouverture d'un testament - Valérie Bruyaux

8 november 2022  
M&S tools testament.be  
M&S les outils de testament.be  
10 november 2022

M&S segmenteren van je database  
M&S segmenter sa propre base de données

22 november 2022  
M&S opvolging adressen testament.be  
M&S suivi des adresses de testamtent.be

24 november 2022  
M&S een koffietafel organiseren  
M&S organiser une table ronde

14 februari 2023  
Online juridische masterclass met Lars Everaert

16 februari 2023  
Online masterclass juridique avec Caroline Misonne

### 3.2.6 SANTÉ GÉNÉREUSE

Op dinsdag 21/6/2022 organiseerde testament.be, samen met de FAB, de Santé Généraleuse in Bozar. Het feest van de Fondsenwerfer. Na méér dan 2 jaar coronacrisis eindelijk terug fysiek kunnen samenkomen, wat een héérlijke middag. 180 fondsenwerfers, lachende gezichten, leerrijke verhalen, inspirerende best practices, een hapje en een drankje...

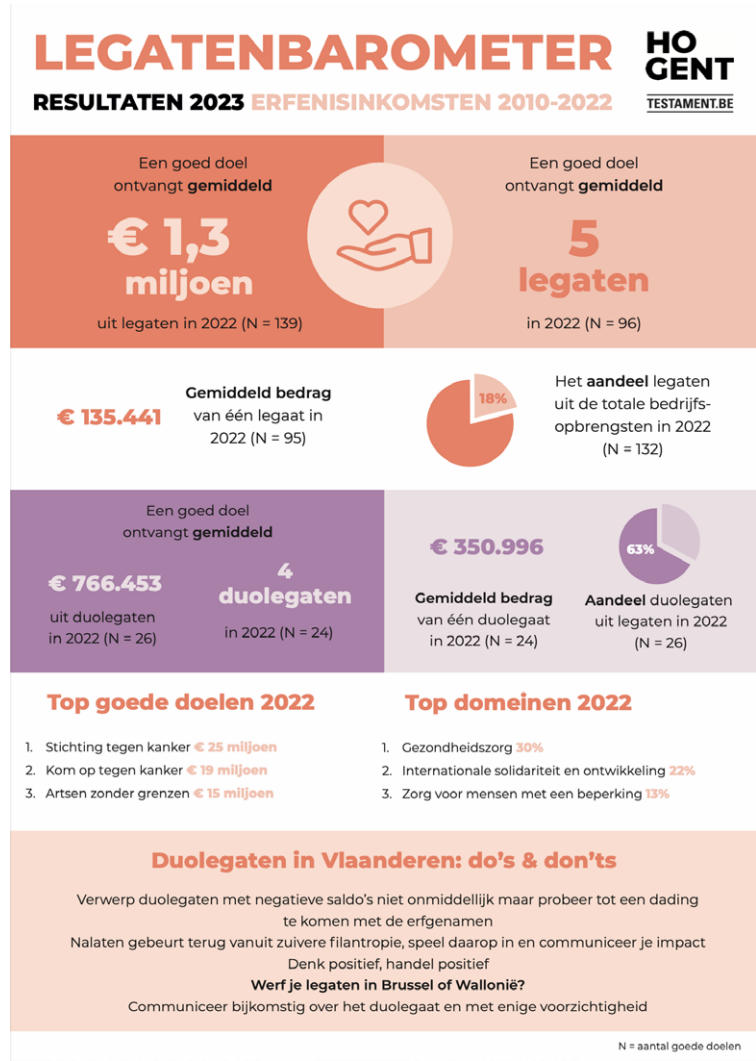
Corona kreeg ons niet klein, wel integendeel: we zien de toekomst hoopvol tegemoet!



# 4. LEGATENBAROMETER HOGENT

## GEZONDHEIDSZORG ZIT NOG ALTIJD IN DE LIFT BIJ HET OPNEMEN VAN EEN GOED DOEL IN EEN TESTAMENT.

Gezondheidszorg staat - sinds corona – op nummer 1. ‘Educatie en onderzoek’ daalt jaar na jaar in de ranking, terwijl ‘Zorg voor mensen met een beperking’ elk jaar stijgt.



Naar aanleiding van de ‘Internationale Dag van het Testament voor het Goede Doel’ (13 september), publiceert HOGENT elk jaar de resultaten van de legatenbarometer (volledig rapport: zie <https://forms.office.com/r/aumWLnGEHb>).

De **Legatenbarometer HOGENT** onderzoekt al verschillende jaren in opdracht van testament.be de inkomsten uit legaten voor goede doelen. Jaar na jaar toont deze een positieve trend aan. Ondanks de hervorming van het duolegaat in 2021 in Vlaanderen, zijn de legateninkomsten voor goede doelen in 2022 gestegen in Vlaanderen, aldus een recent persbericht van Vlaams minister Diependaele. Wat de impact van deze hervorming op langere termijn zal zijn is echter moeilijk in te schatten.

Gemiddeld bedragen de inkomsten uit legaten **18%** van de totale bedrijfsinkomsten van goede doelen! Voor vele goede doelen zijn deze werkingsmiddelen cruciaal voor de verderzetting van hun missie.

Het gemiddelde bedrag van één legaat bedraagt in 2022 **135.441 euro**. De grootste legatenwerfers in 2022 zijn Stichting tegen kanker (25 miljoen), Kom op tegen kanker (19 miljoen) en Artsen zonder grenzen (15 miljoen).

De populairste domeinen in 2022 zijn gezondheidszorg, internationale solidariteit & ontwikkeling en zorg voor mensen met een beperking.

## SOS DUOLEGATEN IN VLAANDEREN

In de legatenbarometer wordt dit jaar opnieuw speciale aandacht besteed aan het duolegaat. Sinds juli 2021 is het als kandidaat-erflater in Vlaanderen minder fiscaal interessant om na te laten aan een goed doel via het stelsel van het duolegaat. Bij een duolegaat kan de erfbelasting op het legaat van erfgenamen in derde lijn worden overgeheveld naar het goede doel. Een fiscaal interessant constructie dus voor de andere erfgenamen.

Ter compensatie kwam er in Vlaanderen voor goede doelen een **nultarief**. Daardoor betalen goede doelen sinds 2021 geen erfbelasting meer wanneer ze een legaat ontvangen. Als erflater kan je op die manier in Vlaanderen méér nalaten aan projecten die je zelf kiest en belangrijk vindt, je gift via testament gaat immers 100% naar het goede doel.

De beslissing in Vlaanderen werd, zonder overleg met de andere Gewesten, genomen vanuit politiek standpunt, maar op dit moment zijn er geen indicaties dat Brussel of Wallonië zou volgen met een hervorming van het duolegaat.

Twee jaar na ingang van deze hervorming krijgen HOGENT en testament.be nog geregeld vragen – voornamelijk vanuit organisaties die legaten werven in Vlaanderen – over het hoe en wat van het duolegaat. Velen willen graag weten welke impact de hervorming heeft op legatenwerving in Vlaanderen en wat ze in de toekomst kunnen verwachten. Deze vraag is echter moeilijk te beantwoorden; voor sommige organisaties is het een ramp aangezien ze al heel wat inkomsten misliepen bij het recent openvallen van een duolegaat, voor anderen valt het vooralsnog wel mee. De grootste uitdaging voor velen is het in beweging krijgen van mensen om hun testament te herbekijken: zo zijn niet alle kandidaat-erflaters die op dit moment nog een testament met duolegaat hebben nog bereikbaar of zelfs in staat om het aan te passen. Op vlak van prospectie worstelen veel organisaties met deze onwetendheid.

## LEGATENBAROMETER

RESULTATEN 2023 ERFENISINKOMSTEN 2010-2022

HOGENT  
TESTAMENT.BE

Een goed doel  
ontvangt **gemiddeld**

€ 1,3  
miljoen

uit legaten in 2022 (N = 139)



Een goed doel  
ontvangt **gemiddeld**

5  
legaten

in 2022 (N = 96)

€ 135.441

Gemiddeld bedrag  
van één legaat in  
2022 (N = 95)



Het **aandeel** legaten  
uit de totale bedrijfs-  
opbrengsten in 2022  
(N = 132)

Een goed doel  
ontvangt **gemiddeld**

€ 766.453

uit duolegaten  
in 2022 (N = 26)

4  
duolegaten  
in 2022 (N = 24)

€ 350.996

Gemiddeld bedrag  
van één duolegaat  
in 2022 (N = 24)



**Aandeel** duolegaten  
uit legaten in 2022  
(N = 26)

### Top goede doelen 2022

1. Stichting tegen kanker € 25 miljoen
2. Kom op tegen kanker € 19 miljoen
3. Artsen zonder grenzen € 15 miljoen

### Top domeinen 2022

1. Gezondheidszorg 30%
2. Internationale solidariteit en ontwikkeling 22%
3. Zorg voor mensen met een beperking 13%

### Duolegaten in Vlaanderen: do's & don'ts

- Verwerp duolegaten met negatieve saldo's niet onmiddellijk maar probeer tot een dading te komen met de erfgenamen
- Nalaten gebeurt terug vanuit zuivere filantropie, speel daarop in en communiceer je impact
- Denk positief, handel positief
- Werf je legaten in Brussel of Wallonië?**
- Communiceer bijkomstig over het duolegaat en met enige voorzichtigheid

N = aantal goede doelen



Organisaties gaan dan ook op zoek naar alternatieven voor het duolegaat. Sommige organisaties, maar ook adviseurs, schuiven hierbij een schenking bij leven naar voor. Hier dient echter met enige voorzichtigheid mee omgegaan te worden; een schenking bij leven kan wel voor een belastingvermindering zorgen, maar is onherroepelijk. Organisaties worden geadviseerd om in hun communicatie te focussen op de impact die de schenker kan maken voor de doelgroep die ze bedienen en wat ze met de inkomsten uit legaten kunnen realiseren. Het blijft dus nog steeds zinvol om te investeren in legatenwerving.

De twijfel en onzekerheden als gevolg van de hervorming, zorgde ervoor dat sommige organisaties onterecht denken dat het duolegaat is afgeschaft. Ze begrijpen daaruit als er nog een duolegaat openvalt, ze meteen moeten verwerpen. Het is belangrijk om deze foutieve aanname de wereld uit te helpen: een duolegaat kan wel degelijk nog een positief resultaat hebben voor het goede doel. Indien dit niet het geval is, kunnen organisaties nog steeds proberen om een dading te sluiten met de erfgenamen. Om organisaties beter te informeren over de mogelijkheden en aanpak die ze hierbij kunnen hanteren, werd in de legatenbarometer een stappenplan ontwikkeld om richting te geven wanneer er nog een duolegaat openvalt.

### Contactpersoon: Ann-Sophie Bouckaert

*Navorming, dienstverlening en onderzoek Fondsenwerving @ HOGENT - Research Centre for Sustainable Organizations  
Docent Bedrijf en Organisatie @ HOGENT - Bedrijf & Organisatie - Marketing*

M + 32 486 82 14 88

[annsophie.bouckaert@hogent.be](mailto:annsophie.bouckaert@hogent.be)

### Alle onderzoeksresultaten en dienstverlening op:

[www.hogent.be/projecten/fondsenwerving](http://www.hogent.be/projecten/fondsenwerving)

[www.hogent.be/projecten/fondsenwerving/legatenbarometer](http://www.hogent.be/projecten/fondsenwerving/legatenbarometer)

**HO  
GENT**

opleidingen

studeren

bijscholen bij  
Yonk

onderzoek

partners

dit is  
HOGENT

nieuws &  
info



**Legatenbarometer.**



## WIE HIELP MEE DENKEN EN DOEN IN DE 15<sup>DE</sup> CAMPAGNE?

### juridisch advies

Ann Maelfait (Rivus), Anke Van Langenhove (Rivus),  
Renaud Verstraete, Valérie Bruyaux

### juridische helpdesk

Lars Everaert, Caroline Missonne

### grafische vormgeving

AVDJ Graphics (Anouk Van der Jeught, Sarah Ranson,  
Terence van Driel)

### websites, database, facebook

SayHey (Marleen Vandamme, Dennis Vieren, Dieter Vieren,  
Matthias Goderis, Bas Verplancke, Djorden Vlaeminck,  
Nick Vandierendonck, Sofie Devaere )

### legacy support platform, blogs

Nik Grymonprez

### de gids Goed Geregeld Goed Gegeven

Ann Maelfait, Anke Van Langenhove, Sven Vonck, AVDJ  
Graphics, Hdruk

### ITC

Sharecom (Christian Van Oost)

### boekhouding

Fiduciaire Oost-Boek (Sophie Ysenbrandt)

### audit

Clybouw bedrijfsrevisoren

### radio- & tv-spot

Clementine (Hannelore Dejonghe, Lieselot Dejonghe,  
Barbara Dejonghe)

### fotografie

Alexander Van Maele

### animatiefilmpjes

Ikonodule (Gilles Deketelaere, Damien Debieve)

### cartoons

Marec, Kroll, Clou, Fritz, Lectr

### verzending gids

Distrimedia Tielt

### legatenbarometer, enquêtes

HoGent (Ann-Sophie Bouckaert, Sanne Holvoet)

### test wereldverbeteraar, enquêtes

IVOX (Hans Verhoeven, Marie Laenen)

### vrijwilligers

Randi Roose Leen Lietaer

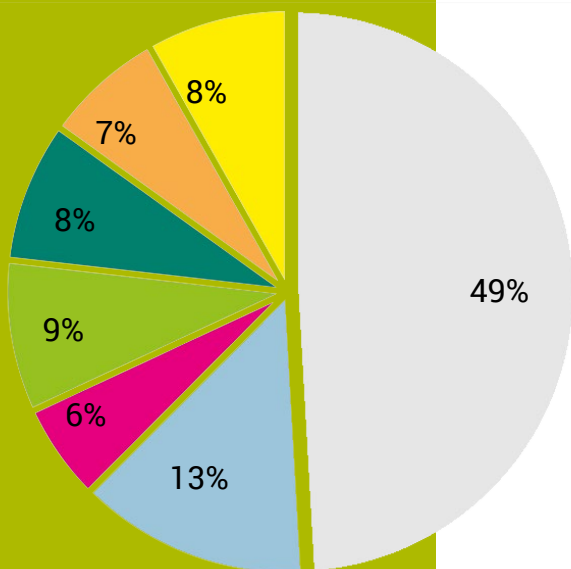
### consulting

bureau50 (Filip Lemaitre, Stefan Doutreluigne)

### consulting

Strategies&Leaders (Koenraad Depauw, Bert De Bleser)

## 6. BUDGET



| UITGAVEN                        |  | euro                |
|---------------------------------|--|---------------------|
| ■ advertising, website, webinar |  | 1.023.663,33        |
| ■ gids en verzending            |  | 279.101,28          |
| ■ gepersonaliseerde support     |  | 116.823,67          |
| ■ face2face                     |  | 182.171,88          |
| ■ juridische helpdesk           |  | 168.779,61          |
| ■ testament.be academy          |  | 143.794,49          |
| ■ back office                   |  | 170.961,30          |
| <b>TOTAAL UIT</b>               |  | <b>2.085.295,56</b> |
| INKOMSTEN                       |  | euro                |
| deelnemers                      |  | 1.675.210,00        |
| diverse                         |  | 17.480,99           |
| reserve overdracht              |  | 400.000,00          |
| <b>TOTAAL IN</b>                |  | <b>2.092.690,99</b> |

Het volledige auditrapport kan u raadplegen op [WWW.VZWTESTAMENT.BE](http://WWW.VZWTESTAMENT.BE)

# 7. DE UITDAGINGEN VOOR DE 16<sup>DE</sup> CAMPAGNE

## Doelstellingen t.a.v. de goede doelen

- Juridische adviessessies – event in Antwerpen en Brussel.
- Gepersonaliseerd materiaal op aanvraag: pdf juridische gids, roll-up banner, digitale banners, bedankingskaartjes ...
- Best Practices rubriek creëren op het LSP.
- Nieuwe live en online workshops mbt nieuwe thema's en externe experts.
- Méér goede doelen betrekken bij de Legatenbarometer HOGENT.

## Doelstellingen t.a.v. de kandidaat-erflaters

- Juridische adviessessies – event in Antwerpen en Brussel.
- Gids via downloadbare pdf aanbieden.

## Doelstellingen t.a.v. advertising

- Inzetten op 'getuigenissen' (getuigenissen van kinderen, mensen met kinderen) + nultarief.
- Optimaliseren Facebook-communicatie, opstarten Instagram-communicatie, youtube-kanaal.
- Uitbreiding advertisingkanalen.
- Advertising rond 13/9 via verschillende digitale kranten.
- QR-code voorzien op de printadvertising (o.a. affiches) met directe link naar bestelpagina gids.

## Doelstellingen t.a.v. partners

- Mogelijkheden tot samenwerking met diverse partners verder onderzoeken en uitproberen.
- Optimaliseren LinkedIn-communicatie.

## Doelstellingen tav interne werking testament.be

- Aanwerving en opleiding van 2 nieuwe medewerkers.
- Transitie oud naar nieuw testament.be-team voltooien.

# 8. DEELNEMERS 16<sup>DE</sup> CAMPAGNE

## DE DEELNEMERS AAN DE 16<sup>DE</sup> NEDERLANDSTALIGE CAMPAGNE



# DE DEELNEMERS AAN DE 16<sup>DE</sup> FRANSTALIGE CAMPAGNE

