



Snapshot Report: 10 jaar Legacy Monitor

Arjen van Ketel | Lena Vizy

19 SEPTEMBER 2024



Contents

Tien jaar werving nalatenschappen	2
De aanloop	2
Veranderende inkomsten voor goede doelen 2014-2023	3
Veranderend gedrag rond nalaten	4
Veranderende marktaandelen	5
Overlijden en afwikkeling	6
De eerste prognose was meteen goed	6
Werving en Marketing	7
Een kritische noot, maar toch succes	8
Inhoud communicatie verandert van 'hoe' naar 'waarom'	8
Toekomst – de komende 10 jaar	8
Onze Monitor en onderzoekprogramma's	10
Over Legacy Future	10

Tien jaar werving nalatenschappen

In 2015 introduceerden Legacy Foresight en Arjen van Ketel de Legacy Monitor in Nederland. De Legacy Monitor is een uniek, jaarlijks benchmark- en onderzoeksproject naar nalatenschappeninkomsten, marketingresultaten en de opvattingen en gedragingen van 50-plus Nederlanders rond testamenten en goede doelen. Inmiddels nemen al 34 organisaties deel aan dit gezamenlijke project.

Een mooi moment om zowel terug te kijken en ook om vooruit te kijken: wat gaat de toekomst ons brengen?

De aanloop

In de jaren negentig zagen goede doelen de inkomsten uit nalatenschappen gestaag groeien, mede door de vergrijzing, een steeds openere houding in de communicatie over ouderdom, geld en nalaten, en een snelgroeiend vermogen

Dat leidde ertoe dat binnen goede doelen meer initiatieven ontstonden om het geven via het testament te promoten. Eerst voorzichtig via het notariaat, maar in later jaren ook via directe communicatie met de eigen achterban en met een breder publiek.

Nalatenschappenwerwers zochten elkaar steeds meer op en er ontstond stap voor stap een echte nalatensector met eigen trainingen, gezamenlijke initiatieven zoals een eerste richtlijn en in 2003 ook de eerste gezamenlijke bewustwordingscampagne.

Nalaten: Black box

Voor de start van de monitor was er weinig inzicht in de inkomsten uit nalatenschappen. De enige bron was het jaarrapport van het CBF met een lijstje van wat goede doelen in hun jaarverslag als inkomsten uit nalaten vermelden. In de publicatie 'Geven in Nederland 2012 (blz. 72)' staat daarover:

'(er is) nog altijd weinig bekend over de omvang van nalatenschappen aan ANBI's '... 'betrouwbare cijfers ontbreken en de interpretatie van de beschikbare cijfers kan slecht op trends en kennis van buitenlandse ervaringen worden gebaseerd'. En '...ook een projectie van de vermogensoverdracht in de komende decennia, valt op dit moment als gevolg van een gebrek aan gegevens niet te maken.'

In 2013 is er voor het eerst contact tussen Arjen van Ketel en het Britse onderzoeksbedrijf Legacy Foresight over een mogelijk Nederlands onderzoek. In 2015 start de eerste volwaardige Legacy Monitor met acht organisaties die in dit nieuwe instrument willen investeren: Artsen zonder Grenzen, Greenpeace, Hartstichting, Leger des Heils, Lilianefonds, Nierstichting, Unicef en Wakker Dier.

De Monitor blijkt een belangrijk nieuw instrument te zijn voor wervende organisaties. Het aantal deelnemers groeit snel. Ook de opzet breidt uit, aan de Monitor wordt een consumentonderzoek over nalaten aan goede doelen toegevoegd, en een benchmark over de investeringen (werving en staf). Nu nemen 34 organisaties deel, in de afgelopen tien jaar ontvingen deze organisaties € 1,7 miljard euro uit 35.500 begunstelingen (bijdragen via het testament). Dat is niet alleen een geweldige bijdrage aan het werk van deze organisaties, maar de enorme hoeveelheid data over al die bijdragen levert ook diep en robuust inzicht in het geven via testamenten in Nederland, zowel voor de prestaties van de hele sector als voor de deelnemende organisaties individueel en in relatie tot elkaar.

Arjen van Ketel, De Nederlandse initiatiefnemer

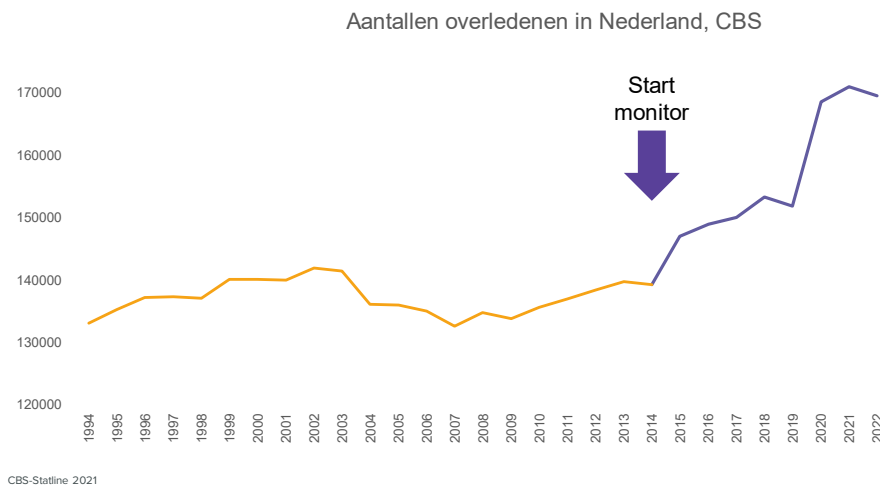
“De promotie van nalatenschappenwerving was in het Verenigd Koninkrijk zoveel verder dan bij ons. En ook met onderzoek en inzichten liep men daar voorop. De Legacy Monitor leek me bij uitstek de beste manier om kennis en inspiratie te ontplooiën voor de Nederlandse nalatenschappenwerwers. De coöperatie met Legacy Foresight bleek ook nog eens heel goed te gaan en we danken natuurlijk veel aan de acht eerste deelnemende organisaties, die een sleutelrol hadden.”

Veranderende inkomsten voor goede doelen 2014-2023

In het decennium voor 2014 daalde het aantal overlijdens licht. Maar ook in die periode stegen de inkomsten al met 3,4%. De start van de Monitor viel samen met een oplopend sterftecijfer. Vanaf 2014 stijgen de overlijdenscijfers en dragen zo bij aan een nog snellere gemiddelde groei in inkomsten.

I Ontwikkeling sterftecijfer voor en na de eerste van de monitor 2014

Legacy
Foresight
Part of Legacy Futures



Legacy Foresight | Legacy Monitor Netherlands 2024

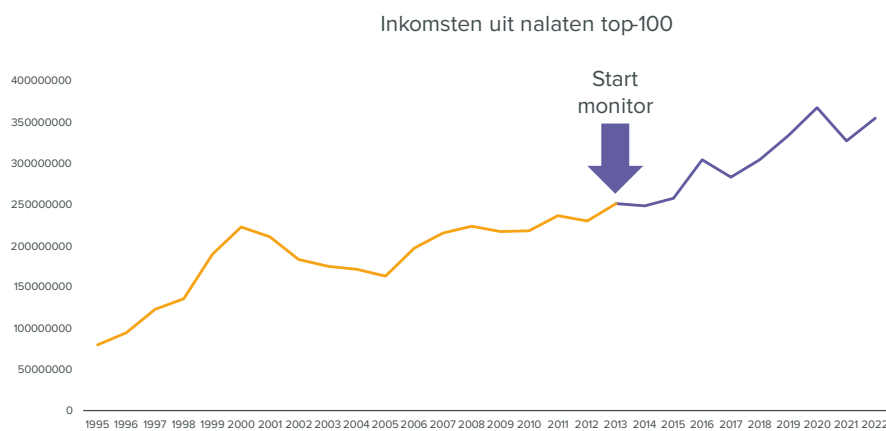
13

2013 Gem. 10
jaars groei
2002-2013
-0,3 %
p.j.

Gem. 10 jaars
groei 2013
-2022
2,1%
p.j.

I Meerjarengroei Nalatenschappen-inkomsten voor en na de eerste van Legacy Monitor

Legacy
Foresight
Part of Legacy Futures



Legacy Foresight | Legacy Monitor Netherlands 2024

12

2014
Gem. 10 jaars
groei
3,4%
p.j.

Nu Gem. 10
jaars groei
4,4%
p.j.

Als we de cijfers uit laatste benchmark (2024) met die van tien jaar geleden vergelijken, dan zien we het beeld nog scherper. Wat het eerste opvalt is dat de inkomsten van 2014 naar 2023 met maar liefst 71% sterk zijn gestegen. Dat komt allereerst doordat er meer testamenten vrijvallen waarin goede doelen staan. Daaraan dragen verschillende factoren bij:

- Door veroudering van de samenleving overleden er 22% meer mensen.
- En een groter deel van die overledenen nam goede doelen op in het testament. Het percentage van ontvangen begunstingen per 1000 overledenen vertoont een groei van 12%. Dat hangt ook samen met de enorme groei in het aantal gemaakte wilsbeschikkingen, nu worden er 49% meer testamenten gemaakt worden dan 10 jaar geleden. De relatieve groei van begunstingen houdt natuurlijk ook verband met de nieuwe cohorten erflater (waaronder Babyboomers), en met de sterk toegenomen communicatie en werving door goede doelen.
- Dat samen resulteert in 36% meer begunstingen van goede doelen, ondanks het feit dat het gemiddelde aantal begunstingen per testament afnam. Dus zowel absoluut als relatief laten meer mensen aan goede doelen na.

De andere factor die de inkomsten van goede doelen bepaalt is de waarde van de ontvangen begunstingen. Ook die zijn sterk gestegen: voor erfstellingen (waarbij het goede doel erfgenaam wordt) met 15% en voor legaten (waarbij het goede doel een vast omschreven schenking via het testament ontvangt). De waardegroei van legaten (72%) is vooral te danken aan de opkomst van het ‘percentage-legaat’ (een legaatvorm waarbij niet een vast bedrag, maar een deel van de nalatenschap wordt gelegateerd).

Wat	Groei
-----	-------

Inkomsten Consortium 2024 (x M)	71%
Aantal opgestelde testamenten (KNB)	49%
Begunstingen	36%
Overlijden NL	22%

Begunstingen /1000 overlijdens	12%
Waarde gemiddelde erfstelling	15%
Waarde gemiddeld legaat (incl. %Legaat)	72%

Veranderend gedrag rond nalaten

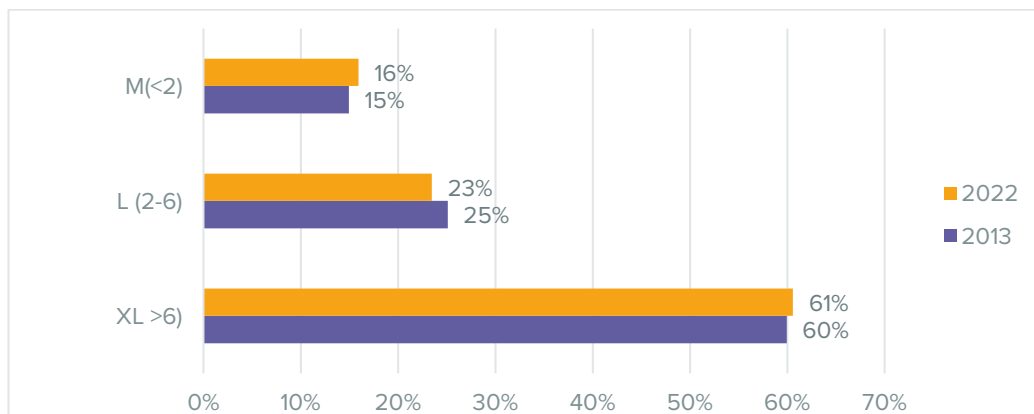
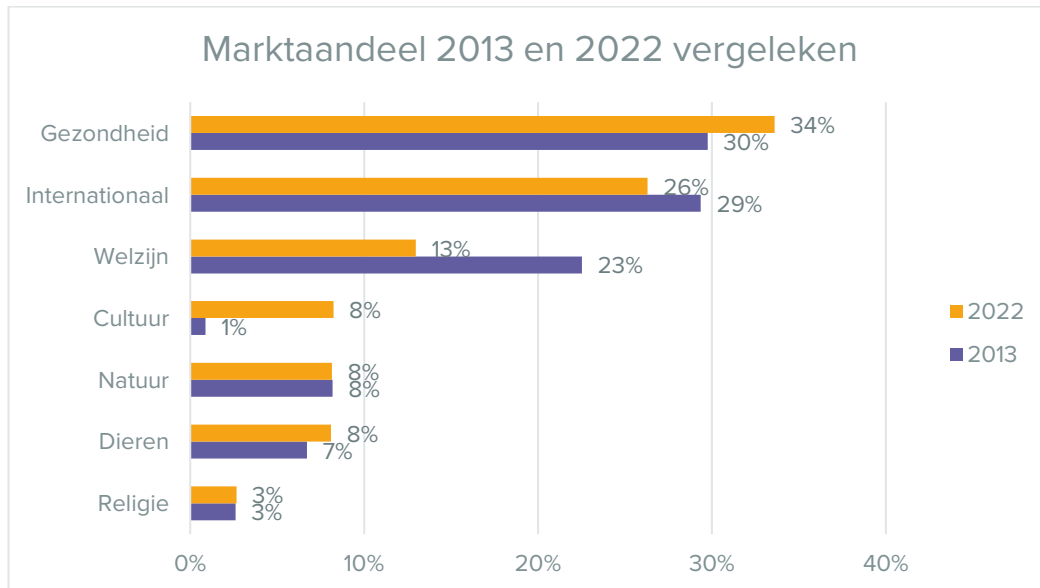
Begunstigers kiezen voor een gemiddeld steeds kleiner aantal goede doelen in hun testament. In 2014 was dat nog gemiddeld 4 goede doelen, in 2022 is dit gedaald naar 3. En een steeds groter deel van de doelgroep kiest voor het begunstigen van een omschreven percentage (erfstelling of percentage-legaat) van hun nalatenschap in plaats van een vast bedrag. Dit draagt beide bij aan een hogere waarde van begunstingen.

Nederlanders maken nu veel vaker een testament en passen dit ook vaker aan. We zien dat het laatste testament of de laatste aanpassing gemiddeld korter voor het overlijden wordt opgesteld.

Veranderende marktaandeelen

Als we de top 100 ontvangers analyseren zien we dat de keuze voor de verschillende sectoren in het testament verschuift. In alle sectoren, met uitzondering van Welzijn zijn de totale inkomsten uit nalaten toegenomen. Maar als we naar de marktaandeelen per sector kijken zien we verschillen. Gezondheid was al de grootste sector en neemt verder toe, Cultuur is de sterkste stijger, en ook het marktaandeel van Dieren neemt toe. Maar Welzijn en Internationaal verliezen marktaandeel. Overigens is het afwijkende beeld voor Welzijn grotendeels toe te wijzen aan een uitzonderlijk grote nalatenschap voor Leger des Heils en de Zonnebloem in 2013.

Ook als we inzoomen naar individuele goede doelen zien we de markt veranderen. Er komen meer organisaties die nalatenschappen werven en ontvangen, waarbij vooral de jongere en soms nog kleinere organisaties het snelst groeien.



Judith Zaal (relatiebeheerder bij Wakker Dier) over tien jaar deelname aan de Dutch Legacy Monitor:

"Als kleine organisatie wilden we ons optrekken aan andere organisaties en daarnaast deelnemen aan het initiatief om nalaten intern meer aandacht te geven. De Nederlandse Legacy Monitor hielp om beter inzicht te krijgen in onze investeringen en resultaten, waardoor nalatenschapsfondsenwerving voor ons minder ongrijpbaar werd. Dankzij de monitor zagen we kansen en groeiende inkomsten, wat het makkelijker maakte om investeren in nalaten te verantwoorden. Daarnaast biedt het ons een waardevol netwerk van organisaties die ook in nalatenschappenwerving investeren en de mogelijkheid om te leren van Engelse markt die een stuk verder is ontwikkeld."

Overlijden en afwikkeling

In de afgelopen tien jaar is ook de afwikkeling van nalatenschappen verder geprofessionaliseerd. Steeds meer organisaties kiezen voor het uitbesteden van de afwikkeling, bijvoorbeeld aan Bureau Nalatenschappen. Andere organisaties hebben door het groeiend aantal ontvangen begunstingen hun interne afdeling versterkt.

Het aantal nalatenschappen steeg en er werden meer complexe erfstellingen en percentagelegaten ontvangen. Toch zien we dat de afwikkeling een kleine 10% sneller gaat, waardoor de inkomsten sneller voor de doelstelling beschikbaar komen.

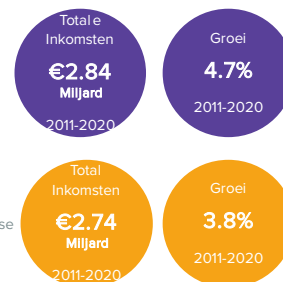
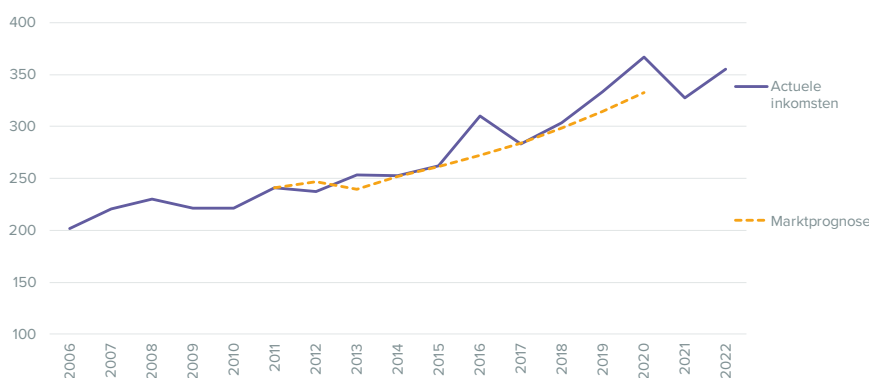
De eerste prognose was meteen goed

In de eerste Monitor presenteerden we ook meteen een vooruitzicht. Hoe goed was die? Vrij goed: Waar we voor de top-100 ontvangers 2,7 miljard euro aan inkomsten voorzagen, weten we nu dat het echte resultaat 2,8 miljard was, dus een paar procent meer. Die extra inkomsten zien we in de meest recente jaren van de voorspelling en schrijven we toe aan het effect van corona en de nog snellere groei van de huizenprijzen.

I Onze prognose van 10 jaar geleden wijst erop dat sleutelfactoren de juiste richting aangaven

Legacy
Foresight
Part of Legacy Futures

Totale inkomsten nalaten, CBF Top 100, €m



Legacy Foresight en CBF. Figuur toont totale inkomsten en groei van 2011-2020

Legacy Foresight | Netherlands legacy market outlook 2023-2032

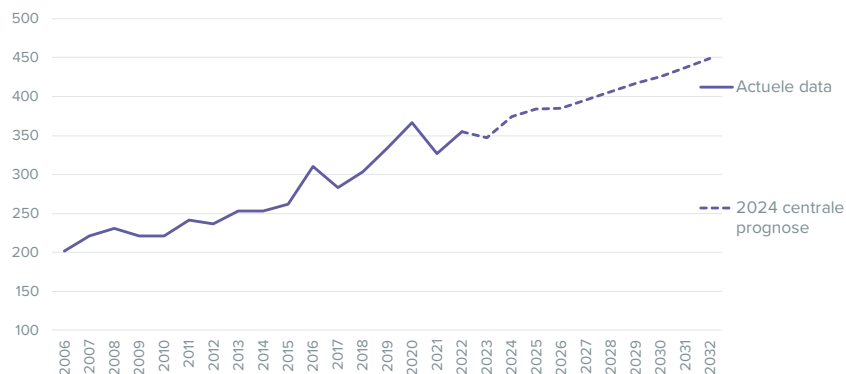
July 2024

9

Op dit moment laat ons, verder verfijnde prognosemodel een voortgezette, iets gematigder groei zien met in totaal 4 miljard euro aan inkomsten voor de top-100 nalatenschappenontvangers in de tien jaar tot 2032:

I Prognose 2023 doorgaande groei

Totale nalatenschappeninkomsten, CBF Top 100, €m



Totale Inkomsten
€4.02 Miljard
2023-2032

Groei
2.5%
2023-2032

Legacy Foresight en CBF

Legacy Foresight | Netherlands legacy market outlook 2023-2032

July 2024

24

Werving en Marketing

Frank Theunissen (verantwoordelijk voor nalatenschappen bij Artsen zonder Grenzen) over tien jaar deelname aan de Dutch Legacy Monitor:

"Als ik terugkijk op de afgelopen tien jaar van de Legacy Monitor, voelt het alsof we een reis van een lichtjaar hebben afgelegd. De veranderingen die we hebben doorgemaakt, zijn enorm. We zaten echt nog in het 'stenen tijdperk' van de nalatenschappenwerving. We stuurden brieven en hadden nauwelijks inzicht in hoe onze boodschap aankwam. Het was een tijd waarin we heel voorzichtig te werk gingen, met intensief persoonlijk contact, vooral richting de stille generatie."

De werving van nalatenschappen in Nederland is zoals ook Frank Theunissen aangeeft, sterk geëvolueerd. Tien jaar geleden richtte de werving zich voornamelijk op de eigen achterban, met direct mail en telemarketing als belangrijkste instrumenten om brochures en huisbezoeken aan te bieden. Relatiemanagement was individueel en persoonlijk en de toon voorzichtig omdat het onderwerp nog als delicaat werd gezien. Het draagvlak binnen management en bestuur voor nalatenschappenwerving was toen nog niet altijd vanzelfsprekend, en ook de fondsenwerfers zelf waren soms terughoudend.

In de loop der jaren werd de werving van nalatenschappen gedifferentieerder en gevarieerder, met een toenemend besef dat er twee belangrijke elementen zijn: werving en stewardship. Hoewel de focus meestal nog steeds op het bereiken van de eigen achterban ligt, werd het belang van werving buiten deze kring steeds duidelijker. Een van de grootste veranderingen is de opkomst van de nu door bijna alle organisaties ingezette online marketing en sociale mediacampagnes. De introductie van tv-reclame gericht op nalaten, waarmee UNICEF in 2012 pionierde met een spot van Paul van Vliet, is nu steeds gangbaarder geworden, vooral bij de grotere goede doelen.

VluchtelingenWerk Nederland

Dit is een gevoelig onderwerp, toch vraag ik het u.

Staat u wel eens stil bij wat u wilt nalaten? Waarschijnlijk denkt u dan aan uw verwanten. Maar wellicht denkt u ook aan de vluchtelingen bij wie u zich zo betrokken voelt. Vluchtelingen zijn immers van alle tijden. We mogen de deur niet sluiten voor mensen die alles moesten achterlaten en op zoek zijn naar veiligheid. Ook in de toekomst niet. Misschien wilt u daarom overwegen VluchtelingenWerk Nederland te vermelden in uw nalatenschap? Dan wil ik u graag het 'Gastenboek' aanbieden. Dit boek geeft een indrukwekkend overzicht van de Nederlandse gastvrijheid en informatie over nalatenschappen. U ontvangt het gratis en vrijblijvend als u de onderstaande bon instuurt. Hartelijk dank.

Igor Ivakić
Algemeen directeur a.o.

Bon voor 'Gastenboek' en informatie

Stuur mij gratis het 'Gastenboek' over 50 jaar vluchtelingenopvang in Nederland.

VORRETERS MAN VROUW

ACHTERNAAM _____

ADRES _____

POSTCODE _____ PLAATS _____

GEBORTE DATUM _____ TELEFOON _____

E-MAIL ADRES _____

STUUR DEZE BON IN EN OMGEKEERDE RICHTING OP: NAKER VLUCHTELINGENWERK NEDERLAND, AB TWORINGENWALDE 10996 DORDRECHT

WE VERGEEVEN STEELLEN WE NIET TOEGANG EN ANDERWEG WERDEN DE GEGEVENS OP IN ONZE GEDRAGS- EN CONTACT-DOEL OF DE DOELTITEL KUNSTEN MOEDER VAN OOR- OF TOEGEFIELD. AL AL HET NIET OP PERSOONLIJK, LEVENSGESchiedenis, VLUCHTELINGENWERK NEDERLAND OF DE ALLE TOEGEFIELDEN ALLE TOEGEFIELDEN 10996 DORDRECHT TEL 030 26 7247

Ook personeelsinzet is sterk geprofessionaliseerd en uitgebreid. Organisaties werken steeds meer met KPI's. Er is nu ook een grotere nadruk op stewardship, dat niet langer alleen gericht is op één-op-één relatiemanagement, maar op goed afgestemde relatieactiviteiten die deel uitmaken van een steeds vollediger legacy donor journey.

Een kritische noot, maar toch succes

Kritisch zijn we op de omvang van werving en staf voor de werving van nalatenschappen. Die omvang blijft ver achter bij het steeds grotere aandeel dat de nalatenschapsinkomsten vormen van het totaal aan inkomsten die particulieren bijdragen. Waar 29% van de inkomsten van particulieren via het testament komt, is slechts 5,8% van de personeelsinzet voor communicatie en fondsenwerving specifiek toegewezen aan de werving van nalatenschappen. Voor het budget is dit nog zuiniger; slechts 2,9% van het budget voor communicatie en fondsenwerving is specifiek toegewezen aan de werving van nalatenschappen. Dat budget voor nalaten nam tijdens de eerste jaren van de coronapandemie fors af, maar opvallend is dat ook daarna relatief achter is gebleven.

Ondanks die nog te beperkte investeringen in nalatenschappenwerving staat een aanzienlijke groei in het aantal toezeggers en informatie-aanvragers. De gemiddelde kosten per nieuwe toezegger zijn licht gedaald, de werving wordt dus efficiënter. Wel zien we nog steeds een grote variatie tussen organisaties. Dit duidt op een grotere diversiteit in de benadering en budgetten die organisaties inzetten, afhankelijk van hun grootte en middelen.

Inhoud communicatie verandert van 'hoe' naar 'waarom'

10 jaar geleden lag de focus van de communicatie rondom nalatenschappen vaak op het 'hoe': hoe je kunt nalaten aan een goed doel, met een meer technische benadering en hulpmiddelen zoals een stappenplan of een erfenisdossier. KWF was destijds de eerste organisatie die hun 'erfenisdossier' op grote schaal als wervingsinstrument inzette. Tegenwoordig zien we dat organisaties verder gaan dan de traditionele motiverende boodschap en het belang inzien van speciale legacy proposities. Deze proposities richten zich niet alleen op het 'hoe', maar vooral op het ontwikkelen van een onderscheidende 'waarom', die het perspectief van de potentiële nalater centraal stelt en duidelijk verwoordt.



Toekomst – de komende 10 jaar

Wat zullen de belangrijkste ontwikkelingen zijn in hoe we de werving van nalatenschappen in de komende tien jaar vorm moet geven? Waar kan je organisatie zich op voorbereiden? Dit zijn volgens ons vier belangrijke onderwerpen:

- **Meer potentieel, maar ook meer concurrentie:** Dit vraagt om betere en onderscheidende communicatie rondom nalaten. Legacy proposities worden steeds belangrijker, niet alleen voor grote organisaties, maar ook voor lokale en kleinere goede doelen.
- **Inspiring donor journeys:** Donor journeys zullen een sleutelrol spelen om op een onderscheidende en verfrissende manier de steeds grotere aantallen nalaten-leads te inspireren en bij je te houden. Online marketing zal in deze digitale wereld daarbij een leidende rol krijgen.

- **A.I. als gamechanger:** Kunstmatige intelligentie zal persoonlijke communicatie en servicegerichtheid transformeren. Goed ingezet, kan AI de nalatenschappenwerving efficiënter maken en op een hoger plan brengen.
- **Groeiende vraag en arbeidsmarktkrapte:** Het toenemende aantal geïnteresseerden en nalatenschappen die moeten worden afgewikkeld, zal leiden tot een grotere vraag naar ervaren professionals. De krapte op de arbeidsmarkt maakt het echter lastig om voldoende gekwalificeerde mensen te vinden. Maak jouw team een fijne plek om te werken en zorg voor goede scholing en inspiratie.

Veel verandert maar dit blijft

Onveranderlijke menselijke wens: Wat niet zal veranderen, is de diepe menselijke wens om met een nalatenschap de wereld een betere plek te maken. De drang om een blijvende impact achter te laten en betekenisvolle connecties te zoeken, blijft een constante in nalatenschappenwerving.

Dr. Claire Routley (Head of Consultancy, Legacy Futures)

“In het Verenigd Koninkrijk zien we een dalende trend in het aantal donaties, en dit patroon doet zich ook in Nederland en andere landen voor. Daarom is het voor goede doelen van cruciaal belang om voortdurend in contact te blijven met mensen gedurende hun hele leven. Ze moeten duidelijk communiceren waarom hun werk van belang is en een tastbare impact heeft. Daarnaast is het essentieel dat donateurs hun betrokkenheid als een waardevolle en positieve ervaring beleven. Als we hierin tekortschieten, bestaat het risico dat de bereidheid om na te laten in komende decennia afneemt.”

Onze Monitor en onderzoekprogramma's

In Nederland staat Legacy Foresight, onderdeel van Legacy Futures, vooral bekend om de Legacy Monitor Nederland die sinds 2015 het uithangbord vormt van onze benchmarkingservice. Het jaarlijkse onderzoek analyseert en voorspelt Nederlandse nalatenschappenontwikkelingen voor non-profits. De monitor biedt deelnemers:

- Analyse van inkomstentrends van alle sectoren van het nalaten-landschap.
- Prognose van toekomstige inkomsten uit nalatenschappen.
- Benchmark van resultaten en performance van de individuele organisaties.
- Inzichten op basis van onderliggende economische, juridische en sociale factoren.
- Onderzoek naar houding en gedrag van potentiële erflaters.
- Uitwisseling en delen van marktkennis.

Iedere organisatie ontvangt:

- Toegang tot online dashboards
- Jaarlijkse benchmarking dataset
- Groepspresentaties en seminar
- Volledige presentatie (PDF)
- Executive Summary voor management

Legacy Monitor Nederland volgt een twee jaarlijkse cyclus. Nieuwe deelnemers kunnen zich tot eind december van dit jaar aanmelden. Voor meer informatie neem contact op met:

Lena Vizy (lena.vizy@legacyfutures.com) of Arjen van Ketel (arjen.vanketel@legacyfutures.com)

Speciale onderzoeksprojecten rondom nalaten aan goede doelen.

Ook in de toekomst zal Legacy Foresight extra onderzoeksprojecten uitvoeren over specifieke onderwerpen die relevant zijn voor nalatenschappenwerving door non-profit organisaties in Nederland. Denk bijvoorbeeld aan de 'invisible legators', mensen die aan goede doelen nalaten, maar dat niet kenbaar maken of het inzetten van stewardship bij prospects nalaten. Geïnteresseerd in toekomstige onderzoeksprojecten? Neem dan contact op met Miriam van Schaik (miriam.vanschaik@legacyfutures.com)

Over Legacy Future

Legacy Futures is een gespecialiseerd adviesbureau op het gebied van nalatenschappenwerving en in-memory giving. We helpen organisaties over de hele wereld om de transformerende kracht van nalatenschappen te benutten.

In Nederland bieden we de volgende service:

Consultancy en propositieontwikkeling

We helpen organisaties met het ontwikkelen van effectieve communicatie en strategieën om hun supporters te inspireren en te stimuleren om aan het goede doel na te laten.

Of het nu gaat om beginnende kleine organisaties of gevestigde spelers met ervaring in nalatenschappenwerving, wij bieden maatwerkadvies dat aan alle behoeften voldoet. Onze diensten omvatten zowel uitgebreide audits en praktisch advies als het opstellen van verbeterplannen, het ontwikkelen van meerjarige strategieën, succesvolle legacy proposities en messaging en het uitwerken van duurzame legacy donor journeys.

Onderzoek

Legacy Monitor Nederland vormt sinds 2015 het uithangbord van onze benchmarkingservice. Het jaarlijks onderzoek analyseert en voorspelt Nederlandse nalatenschappenontwikkelingen voor non-profits. Met een steeds breder samenwerkingsverband van meer dan 30 organisaties worden trends in de nalatenschappenmarkt gedeeld en besproken.

Daarnaast voeren we extra onderzoeksprojecten uit over specifieke onderwerpen die relevant zijn voor nalatenschappenwerving in Nederland. Zo hebben we in 2023 het onderzoek "The Future of Legacy Giving: Boomers and Beyond" uitgevoerd, waarin we de generatie Babyboomers en Generatie X in Nederland hebben onderzocht met betrekking tot steun aan goede doelen via nalatenschappen.

Training

We bieden verschillende soorten trainingen plus maatwerktrainingen en workshops voor zowel groepen fondsenwervers als voor individuele opdrachtgevers.

Of je nu aan het begin van je carrière staat of een doorgewinterde professional bent, onze trainingsprogramma's bieden een unieke kans om vaardigheden te verbeteren en een carrière in nalatenschappenwerving op- en uit te bouwen.

In januari 2025 start onze 6-daagse opleiding weer: de Leergang Nalatenschappen.

Legacy Futures

Legacy Futures is a specialist group of gifts in wills and in-memory giving consultancies, helping over 325 charities worldwide to harness the transformative power of legacy giving.

legacyfutures.com | [LinkedIn](#)

Legacy Foresight

Legacy Foresight are legacy and in memory insight specialists. Best known for their market forecasts and research projects, often working with consortiums of charities who join forces to gain greater insight into specific areas of the Legacy and In-Memory markets.

legacyfutures.com/foresight

Legacy Voice

Legacy Voice is a consultancy that helps charities improve their legacy marketing strategies and develop effective communications. Legacy Voice works with charities large and small, UK and international; turning research and insight into deliverable solutions.

legacyfutures.com/voice

Legacy Link

Legacy Link works with over 100 charities each month, supporting them through the whole estate administration process. With a bank of over 30 expert consultants Legacy Link helps to maximise the gifts left to a charity, adding value each step of the way.

legacyfutures.com/link
