

Het goede doel als executeur

Theo Schuyt liet het ons, in navolging van de John Hopkins Universiteit in Baltimore, al jaren geleden weten: de gouden eeuw van de filantropie komt er aan. De goede doelen zou een tsunami aan nalatenschappen te wachten staan.

Dat het allemaal wat minder snel gaat dan we dachten, verandert niets aan de waarschijnlijkheid dat de inkomsten uit erfenissen de komende decennia fors zullen stijgen. Met de gezamenlijke nalatenschapscampagne werkt een aantal goede doelen aan de promotie van de nalatenschap als inkomstenbron. Enkele gespecialiseerde dienstverleners helpen de fondsenwervende instellingen actief nalatenschappen te werven. Sinds medio jaren 90 richt Oscar Balkenende zich met zijn bedrijf Obelisk Boedelbeheer juist op de andere kant van het nalaten: het zo effectief en rendend mogelijk afhandelen van de nalatenschap.

Er alles aan doen

Balkenende: "Lang gebeurde het

afhandelen van nalatenschappen bij wijze van automatisme door de notaris, terwijl de begunstigde goede doelen zich er nauwelijks mee bemoeiden. Men wachtte eenvoudig tot men zijn deel kreeg, hoe lang dat soms ook duurde. Vanuit mijn ervaring in het veiling-

'Effectief samenspel goed doel en notaris nodig'

wezen kreeg ik indertijd het idee dat dat beter kon, effectiever vooral. Het liquideren van een boedel is niet iets waarvoor notarissen zijn opgeleid, het is het soort werk dat ook niet dicht bij hun beroep ligt. Wil je het goed doen, dat wil zeggen in een vlot tempo en met de maximale opbrengst, dan komt er heel wat bij kijken. Ik zag dat indertijd als een nieuw specialisme. Veel

notarissen vonden dat eigenlijk ook wel, waardoor ik steeds vaker werd ingehuurd voor het afhandelen van het inboedelgedeelte van de erfenis. Tegenwoordig word ik er zowel door notarissen als door begunstigde goede doelen bij gehaald."

"Het is zaak om zorgvuldig en snel te werken, zodat de afhandeling niet langer duurt dan nodig is. Dat betekent meteen - op de dag van het in werking treden van het testament! - het onroerend goed inspecteren, alle goederen inventariseren en registreren,

veel objecten fotograferen en die foto's met omschrijving op een voor notaris en begunstigten toegankelijke webplek beschikbaar stellen. Zeer kostbare goederen direct naar een veilige plek brengen, de (financiële) administratie uitzoeken en ordenen en stukken met emotionele waarde voor de familie veiligstellen. Het is ook mijn taak om te zorgen voor een maximale opbrengst. Dat betekent dat goederen die waarde vertegenwoordigen elk verkocht moeten worden in hun eigen marktgebied. Dus zoekt Obelisk Boedelbeheer de juiste veilingen en de juiste inkopers. Een postzegelverzameling gaat echt een andere route dan grootvaders kabinet. Door mijn ervaring heb ik daarvoor een groot en betrouwbaar netwerk opgebouwd. De praktijk bevestigt keer op keer mijn verwachting dat je op die manier de hoogste opbrengst realiseert voor de begunstigten. Nu het nalaten aan goede doelen steeds meer aandacht krijgt, valt ook mijn specialisme steeds meer op. Ik vind dat trouwens ook een kwestie van ethiek: er alles aan doen om een erfenis zo goed mogelijk af te handelen."

"Inmiddels zien ook notarissen de voordelen van het inschakelen →



Oscar Balkenende (Foto David Galjaard)

→ van een specialist op het gebied van boedelbeheer. Daardoor kan de notaris zelf zich concentreren op zijn formele, wettelijke taken rond de nalatenschap, zoals het afgeven van de verklaring van executele, transport van onroerend goed en afhandelen van de juridische zaken. Zelf denk ik, dat een notaris door samenwerking met een partij als Obelisk Boedelbeheer, zich ook meer kan profileren als specialist op zijn eigen vakgebied. In die zin kan een notaris rond de afhandeling van een nalatenschap profiteren van het contact met begunstigde goede doelen. Zij zijn immers potentiële klanten voor de diensten

‘Maak het goede doel executeur’

van een notaris. Denk maar aan het opstellen van overeenkomsten voor kapitaalgiften (lijfrentegiften) en adviezen op het gebied van verenigingen en stichtingen. Door als verschillende specialisten samen te werken, bewijzen we elkaar én onze wederzijdse klanten een grote dienst.”

Goed doel als executeur

Dat de goede doelen zich steeds vaker richten op het verwerven van nalatenschappen, zal voor hen op termijn aanzienlijk financieel nut afwerpen volgens Balkenende. Maar daarbij wordt volgens hem één belangrijk punt bijna volledig over het hoofd gezien. Hij pleit er met kracht voor dat begunstigde goede doelen de erflater aanbieden om hen te benoemen tot executeur. Balkenende: “De beste garantie dat een nalatenschap goed wordt afgehandeld, heb je als je als goed doel zelf aan het roer zit. Het lijkt misschien veel gevraagd, maar je zult zien dat in het merendeel van de gevallen de toekomstige erflater daar graag op in gaat. Vooropgesteld dat het goede doel dat aanbiedt vanuit een inmiddels opgebouwde vertrouwensrelatie. Dan zal blijken dat betrokkenen dit aanbod zelfs zeer op prijs

stellen. Voor een erflater schept het zekerheid en vertrouwen, wanneer de instelling die mogelijk de belangrijkste begunstigde is, er zelf op toeziet dat de nalatenschap die zorg krijgt die het verdient. Dat kan mij niet ver genoeg gaan, tot en met de zorg voor de achtergebleven huisdieren toe.”

“Het heeft alles te maken met de manier waarop een fondsenwervende instelling nalatenschappen verwerft. Dat is echt een geheel andere tak van sport dan collectes organiseren, of het verzoeken om donaties, hoe professioneel en succesvol dat ook gebeurt. Fondsenwerfers staan nog al eens onder druk om op de korte termijn te presteren, omdat er nu eenmaal op de korte termijn geld nodig is. Dan grijp je uiteraard naar beproefde werwijsmethoden, een actiegerichte aanpak met een sterke marketingcomponent. Het verwerven van nalatenschappen is daarmee echt niet te vergelijken. Hierbij is het belangrijk dat er een wezenlijke en persoonlijke relatie wordt opgebouwd, vergelijkbaar met de manier waarop grote giften worden verworven.”

Balkenende ziet het aanbieden van het executeurschap door het goede doel als een belangrijke reden voor toekomstig succes. “Dat het executeurschap bij het goede doel ligt is om meerdere redenen belangrijk: het goede doel is als geen ander betrokken bij de nalatenschap, het maakt dat er een snelle melding van overlijden plaatsvindt en het spaart geld! Er komt dan geen partij aan te pas die betaald dient te worden voor activiteiten die gemakkelijk door het

goede doel zelf gedaan kunnen worden, zoals het verstrekken van opdracht aan notaris, administrateur en boedelbeheerder. Goede doelen houden hiermee de controle over de uitvoering van het testament in handen, omdat ze sturing geven aan het hele proces. De belangen van goede doelen en andere wervende non-profits zijn het best gediend door een effectief samenspel met de notaris, voor de formele en juridische aspecten en de professionele boedelbeheerder voor een praktische afhandeling. Bovendien zal het door erfslaters meestal zeer op prijs worden gesteld als het goede doel bereid is om zelf executeur te zijn. Goede doelen kunnen zich hiermee heel goed onderscheiden in een markt die steeds meer inspanning vraagt.”

Jaap Zeekant ←



Van logo tot reclamecampagne
Van advies tot drukwerk
Regalis regelt het allemaal!

www.regalis.nl

Regalis is een advies- en productie-bureau voor direct marketing, communicatie en fondsenwerving. Meer informatie? Bel met Peter van der Vorst 030-6991580.

 R E G A L I S | Meer rendement uit uw DM-euro