

Geven we aan een geleidehond ...

Filantropie moet niet gaan over een 'goed gevoel'. Maar schakel het hart niet uit, zeggen *Kayleigh Boerjan* en *Marianne Verhaar-Strijbos*. Want dan verliezen we donateurs.

Radicaal anders geven aan goede doelen. Dat bepleit de Australische filosoof Peter Singer, voorvechter van de *effective altruism*-beweging. Het komt er kort gezegd op neer dat u, als u 30.000 euro te geven heeft, dit beter aan kinderen in Azië met een trachoom dan aan de opleiding van een blindengeleidehond kunt besteden.

In de discussie over nut en noodzaak van filantropie neemt Peter Singer, die zondag Nederland aan doet, een ultra-rationalistische positie in. Zijn pleidooi strookt echter niet met de praktijk. Uit onderzoek van Geven In Nederland en ABN Amro MeesPierson blijken thema's die volgens de beweging voor effectief altruïsme niet relevant zijn, vaak heel populair onder donateurs.

Singers beweging pleit voor het zo effectief mogelijk inzetten van middelen voor problemen, op basis van ratio en wetenschappelijk bewijs. Bovendien eist de logica van de beweging dat donateurs hun geld alleen uitgeven aan de belangrijkste maatschappelijke thema's. Dus: waar red je de meeste levens mee? In de goede-doelenwereld kom je bijvoorbeeld uit op instellingen die in Afrikaanse landen malarianetten beschikbaar maken. Voor goede doelen als het Rijksmuseum Fonds, Natuurmonumenten en CliniClowns zijn echter de rapen gaar.

En wat nu als een donateur een passie voor muziek of natuur heeft? Als filantropieadviseurs gaan wij dagelijks met vermogenden in gesprek over hoe zij hun geld maatschappelijke betekenis kunnen geven. We zoeken naar thema's die onze klanten na aan het hart liggen en stel-



FOTO ISTOCK

len samen concrete doelen op. Hierdoor zijn onze klanten meer betrokken en houden zij beter zicht op de impact van hun schenkingen.

Hoe moet een donateur kiezen tussen een organisatie die oogoperaties uitvoert bij kinderen met een trachoom en een instituut voor blindengeleidehonden? De eerste organisatie kan met 30.000 euro met een relatief eenvoudige operatie héél veel kinderen helpen en blindheid voorkomen. Het opleiden van één geleidehond waar één blinde mee geholpen is kost ook minstens 30.000 euro. De donatie aan de eerste organisatie levert in kwantitatieve zin dus veel meer op.

Maar anders dan effectief altruïsme betoogt, betekent dit niet dat een donatie aan een organisatie die geleidehonden opleidt nutteloos is. De blindengeleidehond heeft immers veel toegevoegde waarde in het leven van een blind persoon.

Wij zijn niet tegen een rationele benadering, integendeel. Samen met onze klanten kijken wij naar het resultaat dat zij willen behalen en gaan wij op zoek naar organisaties die effectief en succesvol zijn. Want ook in de goededoelenwereld moet geld verstandig besteed worden en geen schade aanrichten. Kijk naar weeshuizen met kinderen die eigenlijk geen wees zijn, maar die in stand worden gehouden omdat het zoveel donateurs aanspreekt. Met alle gevolgen van dien voor die kinderen.

Maar uit onze ervaring blijkt dat je, om (potentiële) filantropen te motiveren en langetermijnbetrokkenheid te genereren, de mogelijkheden voor het schenken niet moet beperken tot dat wat rationeel gezien het meeste oplevert.

De aanhangers van effectief altruïsme hebben gelijk dat filantropie niet moet gaan over het goede gevoel dat het schenken de gever bezorgt, maar over hoe je anderen kunt helpen. Maar hoe sterk hun argumenten ook zijn, de sector zou er veel donateurs mee verliezen en het gevoel zou uit de filantropie verdwijnen. Daarom is ons devies: geef met het hoofd, vanuit het hart.

Kayleigh Boerjan is filantropieadviseur bij ABN Amro MeesPierson. **Marianne Verhaar-Strijbos** is directeur filantropieadvies bij ABN Amro MeesPierson.

voor méér mensen (of dieren).

dan dat er in andere landen dagelijks

ren in Middelburg en kinderen in Ac-

kom je meestal uit bij grote proble