

# Spendenplan von der Bank des Vertrauens

Beratung für Großspender oder Major Donor Fundraising?

**Immer mehr Banken beschäftigen sich mit dem Charity-Bereich. Einige Banken haben eigene Stiftungen oder lassen Privatkunden an den Projekten dieser Stiftungen teilnehmen. Welche Beispiele gibt es in den Niederlanden und Deutschland, und wie kann das für NGOs von Vorteil sein?**

Von HARALD MACHIELSE

Vor Kurzem erhielt die Anderson Business School der Universität von Kalifornien eine Großspende von 100 Millionen US-Dollar. Die Spenderin ist Frau Anderson, die Frau des Gründers. Sie hat also eine klare Beziehung zur Universität. Für Spender, die noch nicht genau wissen, an welches Projekt sie spenden können oder auf welche Weise sie genau ihre Philanthropie-Ziele erreichen können gibt es die Beratungsform Charity-Desk. In den Niederlanden gibt es seit 2007 diese Philanthropieberatung speziell für Privatkunden,



um Menschen wie Frau Anderson, aber sicherlich auch weniger Reichen, beim Spenden zu helfen. Die Rabobank startete die Dienstleistung 2007, und ABN AMRO folgte 2012. Bei anderen Banken, wie der ING Gruppe, wird Philanthropie-Beratung von den Privatbankern gemacht und nicht von einer speziellen Abteilung. Vorher wurden Kunden in diesem Bereich zwar bereits beraten, nur betrieb man keinen großen Aufwand um diese Dienstleistung.

## CHARITY-DESK?

Was genau macht dieser Charity-Desk? Die Berater bieten grundsätzlich zwei Punkte: Anhand eines Gesprächs mit dem Spender erstellen sie einen Spendenplan, der die Wünsche und Ziele des Spenders beschreibt. Was möchte der Spender erreichen, mit wem will er das erreichen und wann? Im zweiten Schritt können die Berater auf Wunsch des Spenders anhand des Spendenplans Projektvorschläge bei NGOs sammeln und diese dem Spender vorlegen. So kann der Spender das Projekt wählen, mit dem er oder sie am besten die eigenen Philanthropie-Ziele erreichen kann.

## VORTEIL FÜR NGOS?

Diese Entwicklung ist für NGOs deshalb günstig, weil sie die Philanthropie im Allgemeinen ankurbelt. Fundraising für spezifische gute Zwecke machen sie aber nicht. Das heißt, sie beraten die Kunden bei der Art und Weise, in der sie spenden können.

Major Giving

INSTITUTE

Neuer Kurs in der Schweiz!



Berufsbegleitende Weiterbildung

Grossspenden-Fundraiser/in

- \* Leitung: Dr. Marita Haibach & Jan Uekermann
- \* Weitere Referent/innen: erfahrene Grossspenden-Fundraiser/innen, Fachexpert/innen sowie Philanthrop/innen
- \* 3 Seminarblöcke plus individuelles Coaching  
28. - 30.01.2016 | 10. - 12.03.2016 | 19. - 21.05.2016  
in Tagungshäusern nahe Basel, Luzern und Zürich

Wege zu mehr Philanthropie:

Major Donors  
finden  
gewinnen  
binden

www.major-giving-institute.org



NGOs werden aber von einigen Banken schon beraten, wie sie am besten mit Großspendern umgehen und was diese wichtig finden. So können NGOs ihr Fundraising besser auf potenzielle Großspender abstimmen.

### CHARITY-DESKS IN DEUTSCHLAND?

Wie gehen Banken in Deutschland mit dem Thema um? Folgen Sie den Beispielen der Kollegen in den Niederlanden und Österreich oder gehen sie einen anderen Weg? Bei der Berenberg Bank hat man keinen Charity-Desk, vermittelt die Kunden aber gern an einen externen Berater. Einen Beitrag für die Gesellschaft zu leisten hat bei der Berenberg Bank eine lange Tradition. Man hilft Kunden gerne mit der Verwaltung von Stiftungsvermögen. Für die Wahl von Projekten verweist man auch hier noch gern auf externe Berater, weil dieses Beratungsangebot selbst noch nicht eingerichtet worden ist. Die Bethmann Bank, eine Tochter der holländischen ABN-AMRO, arbeitet daran, einen vollständigen Charity-Desk aufzubauen und Spender im Speziellen und NGOs im Allgemeinen zu beraten.

### ZUKUNFT?

Es wird interessant sein zu sehen, wie diese Dienstleistung sich weiterentwickelt. Die Charity-Desks sind in erster Instanz für Privatkunden da, werden zukünftig aber nicht nur wegen steigenden philanthropischen Interessen in der Bevölkerung interessant sein, sondern vor allem, wenn sie NGOs dabei beraten, wie sie am einfachsten den Kontakt zu potenziellen Spendern aufbauen können. Die Charity-Desks sind also keine direkte Quelle für Großspender, aber eine interessante zusätzliche Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen. Wenn Charity-Desks eine NGO kennen, ist die Chance auch größer, dass die Berater die NGO kontaktieren, wenn sie einen Projektvorschlag für einen Kunden suchen. ■

**Harald Machielse** ist seit 2007 selbstständiger Fundraiser und Philanthropie-Berater. Er vermittelt zwischen NGOs und Großspendern oder Impact Investoren. Privatkunden hilft er mit einem Spendenplan und deren Umsetzung.

► [www.chuva.nl](http://www.chuva.nl)



**MICRO** PAYMENT



**FUNDRAISINGBOX**  
Wir machen Spenden

Der Spender spendet **online** - wenn man ihn lässt.



inkl. Spendenformulare, Export- & CRM Lösung

Vereinbaren Sie einen Beratungstermin.  
**0800 / 5 770 371**

