



Commerciële aanbieders loterijen zetten toezichthouder
CBF buitenspel.

Alweer een fondsenwerver aan de deur. Wat te doen?

Door: Jordan Van Bergen

22-02-2024

Kansspelen

Ding Dong, de bel! ‘Zal wel een goed doel met een geefvraag zijn’, zeg ik tegen mijn vrouw. Ik doe zelf de deur open om te weten wie er aan mijn deur staat. Ik heb niet zo’n moderne ‘slimme’ deurbel. Vaker dan voorheen en op meer en meer manieren staan fondsenwervers ten behoeve van een gering aantal goede doelen aan de deur. Onder anderen aanbieders van commerciële goede-doelenloterijen met een vergunning van de Kansspelautoriteit.

Het eerste wat ik tegenwoordig vraag voordat de persoon zijn verhaal kan afsteken is: 'Ben je een collectant die mij eenmalig om geld vraagt? Of: 'Ben je een fondsenwerver die in opdracht van een wervingsbureau, dat voor goede doelen werkt, mij als donateur wil vastleggen met een doorlopende incasso?' Of: 'Ben jij soms een *fieldmarketeer* die in opdracht van een commerciële loterij, die verplicht moet afdragen aan goede doelen, mij vraagt deelnemer te worden van jullie commerciële loterij?' Of: 'Ga jij mij in opdracht van een commercieel bedrijf een dienst proberen te verkopen?' Afhankelijk van het antwoord ga ik wel of niet op de geefvraag in.

Waar vroeger goede doelen via eigen vrijwilligers met een collectebus eenmalig om contant geld vroegen, geldt nu dat er veel veranderd is. Eenmalig contant geld geven is er bij het KWF niet meer bij. Daar ben je verplicht via een QR-code te geven. Gelukkig geldt dat er nog veel goede doelen zijn die de keuze contant of via QR aan de gever laten. Bij collectes is alleen je geld niet meer genoeg. Je moet beetje voor beetje een stukje van jezelf erbij doneren in de vorm van persoonsgegevens.

Snotaap

Wervingsbureaus staan je sowieso niet toe eenmalig te doneren en verlangen, in opdracht van de goede doelen, al je persoonsgegevens, terwijl alleen het IBAN-rekeningnummer, de volledige naam en handtekening voldoende zouden hoeven te zijn. Als je aangeeft dat je alleen eenmalig wil doneren, zegt zo'n snotaap aan de deur dat dit geen probleem is. 'Vul gewoon uw gegevens in en als de tweede afschrijving plaatsvindt laat u deze storneren via uw bank', heb ik inmiddels vaak gehoord. En sinds enige tijd is er een nieuw fenomeen, de zogenaamde goede-doelenloterijen via een kansspel.

Burgers moeten beschermd worden tegen reclame op gokken hoor je overal. Dit om gokverslaving tegen te gaan. De overheid neemt allerlei maatregelen om mensen te beschermen tegen deze kansspelaanbieders. Maar mensen beschermen tegen kansspelaanbieders met hun commerciële loterij aan de deur, ho maar. Wat blijkt? In de wereld van het kansspel is alles anders. Hoe de kansspelwetgeving eigenlijk over goede doelen gaat.

Afdracht aan goede doelen

Meer en meer commerciële partijen hebben een vergunning bij de Kansspel Autoriteit (KSA) en zijn bij wet verplicht een minimale afdracht van 40% aan goede doelen te doen. Als we moeten afdragen aan goede doelen dan kunnen we er ook beter een goededoelenloterij van maken, zullen ze gedacht hebben. Wij kunnen daarnaast goede doelen of de door onszelf opgerichte goede doelen benutten om onze loterij aan de man te brengen via ons eigen *fieldmarketing* bureau.

Ik zie steeds vaker dat de partijen die door goede doelen ingeschakeld worden om fondsen te werven, naast het zijn van een fieldmarketing bureau, ook een kansspelvergunning aangevraagd en verleend hebben gekregen door de KSA. Op deze manier ontvangen goede doelen inmiddels 10% van alle inkomsten via een goededoelenloterij, aldus brancheorganisatie Goede Doelen Nederland

Buitenspel

Het CBF wordt hierbij buitenspel gezet. Commerciële loterij aanbieders geven aan dat het CBF geen autoriteit heeft om iets te vinden over de manier waarop zij hun loterij aan de man brengen. Wij vallen onder de KSA en alleen deze toezichthouder kan iets vinden over hoe wij werken. Goede doelen maken hier handig gebruik van en werken maar al te graag samen met deze partijen. Dus waar voorheen af en toe om een contante eenmalige donatie werd gevraagd, kun je op dit moment aan je deur op 3 verschillende manieren en momenten bijdragen aan goede doelen.

Uit navraag bij buurtbewoners in mijn eigen straat blijkt dat ze niet eens door hadden dat het om een commerciële loterij ging. Zij dachten dat het om een loterij van het goede doel zelf ging.

Jordan van Bergen is directeur/bestuurder van de Stichting Donateursbelangen.

Over de auteurs

Jordan van Bergen is directeur-bestuurder van Stichting Donateursbelangen.