

Fondswerving via telefoon



Vanaf oktober zet Actie Kerkbalans de telefoon in als nieuwe manier om de ‘geefvraag’ te stellen. Door parochianen telefonisch te benaderen over een bijdrage aan Actie Kerkbalans, bereiken parochies meer mensen én wordt de kans op een hogere of structurele gift vergroot, zo is het idee. De landelijke organisatie van Actie Kerkbalans neemt de inzet van de telefoon volledig uit handen van plaatselijke parochies en helpt zo de opbrengst te verhogen.

Met Actie Kerkbalans vragen parochies en protestantse gemeentes in heel Nederland de gelovigen jaarlijks om een vrijwillige bijdrage voor het functioneren van de kerk. Al jaren worden brieven en folders ingezet om deze giftvraag te stellen. Dit blijken nog steeds effectieve middelen. Maar tegelijk is de brief ook een passief middel, waarmee slechts een bepaalde doelgroep wordt bereikt. Daarom biedt Actie Kerkbalans parochies en gemeentes vanaf komend najaar de kans om ook de telefoon in te zetten in de werving.

Betrokken en minder betrokken leden

In een persoonlijk en open gesprek aan de telefoon wordt het belang van Actie Kerkbalans benadrukt en het geefgedrag bespreekbaar gemaakt. Parochies kunnen kiezen uit twee type acties. Als eerste een belronde waarin trouwe parochianen gevraagd wordt een periodieke schenking te overwegen, wat voor de gever zelf een belastingvoordeel oplevert. Als tweede is er een belronde mogelijk waarin parochianen die de afgelopen jaren minder goed bereikt zijn, worden gereactiveerd. Het doel is dus dat een grote groep parochianen wordt gebeld: zowel de kerkbetrokkenen die al (hoge) giften doen, als de minder kerkbetrokkenen die niet of minder geven.

Volledig uit handen

Actie Kerkbalans maakt het parochies makkelijk door hen de werving via de telefoon volledig uit handen te nemen. Hiervoor werkt Actie Kerkbalans samen met wervingsbureau Christal uit Zwolle. Deze organisatie heeft veel ervaring in het bellen voor christelijke goede doelen en voerde in het voorjaar van 2022 in opdracht van de Protestantse Kerk Nederland al een pilot uit naar werving voor kerken via de telefoon. Uit die pilot bleek dat de inzet van de telefoon tot goede resultaten leidt. Zo zorgt het ervoor dat meer mensen worden bereikt, ook de

randkerkelijken. Daarnaast helpt het om trouwe leden na te laten denken over een structurele of hogere gift. Dit resulteerde in nieuwe financiële toezeggingen, zowel bij betrokken als minder betrokken kerkleden.

Vorm van persoonlijk contact

De belactie levert ook waardevolle gesprekken op en draagt daardoor bij aan verbinding binnen de betreffende parochie. Er wordt namelijk volledig ingezet op een open en eerlijk gesprek. Parochianen wordt daarin allereerst gevraagd wat zij waarderen in hun kerk en hoe zij zich al dan niet betrokken voelen bij hun parochie of gemeente. Kerken leveren van tevoren informatie aan over de gemeente of parochie en zijn transparant over de belactie naar hun parochianen. Hierdoor ontstaat een positieve verwachting. In de pilot ervoeren deelnemers het telefoongesprek als een prettige vorm van persoonlijk contact; ze vonden het fijn dat de kerk op deze manier naar hen omzag.

Organisatoren van de plaatselijke Actie Kerkbalans kunnen op de website van Kerkbalans meer lezen over de inzet van de telefoon of zich hier gelijk aanmelden.

[Meer info over belactie](#)