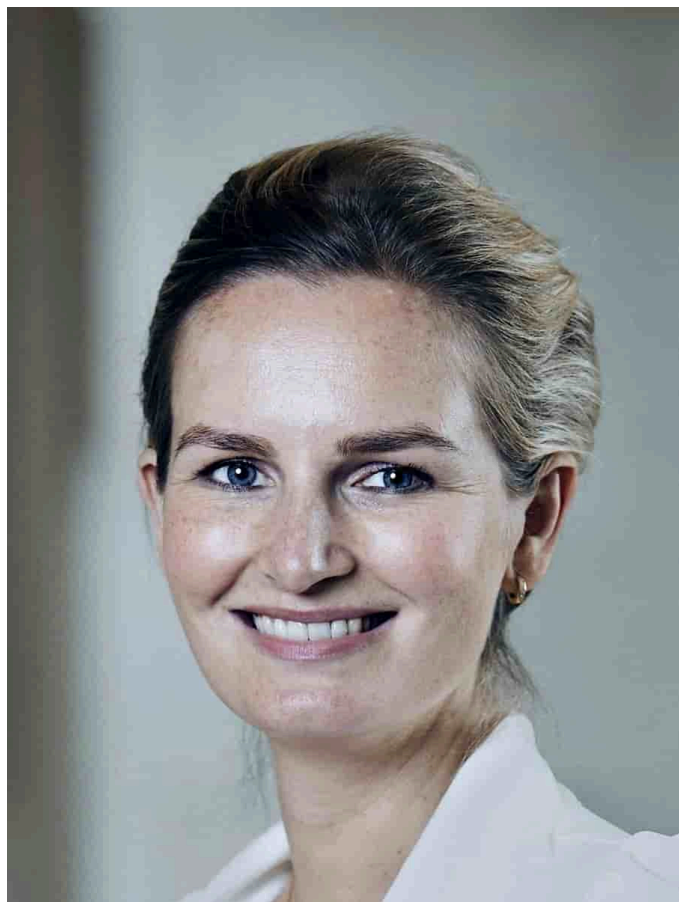




Kayleigh Boerjan

Philanthropy Forward Foundation wil meer geefgeld in beweging brengen

In gesprek met PFF directeur-
bestuurder Kayleigh Boerjan



Door Judith Seebus

08-10-2026

Filantropie Interview

Met de lancering van de Philanthropy Forward Foundation (PFF) biedt ABN AMRO MeesPierson vermogende Nederlanders een alternatief om hun kapitaal in te zetten voor maatschappelijke impact.

Veel filantropen deinzen terug voor de complexiteit en bestuurslast van een eigen stichting, verklaart Kayleigh Boerjan, de kersverse directeur-bestuurder van de nieuwe Algemeen Nut Beogende Instelling (ANBI). ‘Dit initiatief beoogt die obstakels weg te nemen, waardoor veel meer geefgeld in beweging kan komen voor goede doelen.’

Tot de lancering van de nieuwe stichting, die gesteund wordt door ABN Amro MeesPierson, was Boerjan bij deze bank werkzaam als filantropieadviseur. In de twaalf jaar die zij die rol vervulde, sprak ze veel vermogende particulieren die zich zorgen maken om bepaalde maatschappelijke problemen en daaraan willen bijdragen. De oprichting van een eigen ANBI brengt veel administratieve lasten mee, en het bestuur daarvan kost behoorlijk wat tijd, legt zij uit. 'Je moet bovendien voldoen aan de publicatieplicht, waardoor je niet volledig anoniem kunt schenken. Er zijn dus nogal wat belemmeringen.'

Hoe komt de PFF tegemoet aan problemen die vermogenden ervaren?

Boerjan: 'In gesprekken met onze relaties merkten we dat de barrières soms zo groot zijn dat er minder wordt gegeven dan men eigenlijk zou willen. Hetzelfde patroon zien we bij vermogensfondsen, die we ook veel spreken. Veel van hen beschikken over een grote pot geld, maar kunnen dat onvoldoende inzetten, bijvoorbeeld door verouderde besturen of een gebrek aan capaciteit. Dat bleek zelfs het geval te zijn voor stichtingen die al jarenlang actief zijn. Ook zagen we dat er onvoldoende inzicht is in welke goede doelen actief zijn op de thema's die donateurs belangrijk vinden.'

'Wat ik de afgelopen jaren als filantropiespecialist ook heb gezien, is dat geven enorm veel plezier oplevert. We willen filantropie dichterbij de mensen brengen en ervoor zorgen dat donateurs echt betrokken zijn bij hun schenkingen. Daarom zijn we van plan bijeenkomsten voor donateurs te organiseren waarin experts inhoudelijk vertellen over de thema's waaraan het geld wordt besteed.'

PFF is gelieerd aan ABN Amro MeesPierson. Geen tegenstrijdige belangen?

'Ik begrijp die vraag zeker. De stichting heeft de ANBI-status, wat al waarborgen biedt voor onafhankelijkheid. Daarnaast hebben we ervoor gezorgd dat alle belangen los staan van de bank. Zo ben ik als directeur-bestuurder in dienst van de stichting en hebben we een volledig onafhankelijke Raad van Toezicht. ABN AMRO MeesPierson faciliteert dit initiatief omdat zij inziet hoe belangrijk het is voor haar klanten, maar ook voor de filantropie zelf. Ze heeft geen zeggenschap over het beleid van de PFF, noch over de vraag aan welke goede doelen wordt uitgekeerd. Dat is bewust op afstand geplaatst.'

'Hoewel de stichting los staat van ABN Amro, kan zij uiteraard wel een van de oplossingen zijn voor de relaties die de bank dagelijks bedient. Tegelijkertijd zullen er ook klanten zijn die zelf een stichting voor hun bedrijf of familie willen oprichten. Deze oplossing staat nadrukkelijk ook open voor klanten van andere banken of donateurs zonder bankrelatie.'

'Dit alles neemt overigens niet weg dat wij op de expertise en kunde van de bank steunen. ABN Amro doet jaarlijks onderzoek hoe vermogende Nederlanders geven aan goede doelen en zij weten welke thema's donateurs relevant vinden. Dat onderzoek heeft dan ook voor inspiratie en input gezorgd voor deze nieuwe stichting.'



Boerjan van der Wal: 'Het is belangrijk dat er meer geld naar goede doelen vloeit. Donateurs kunnen uiteraard rechtstreeks aan een goed doel schenken, daarvoor hebben ze ons niet nodig. Maar er is nog heel veel filantropisch geld dat nu niet wordt ingezet, en daarvoor kunnen wij een oplossing bieden.'

Er zijn al veel stichtingen, was een nieuwe instelling echt nodig?

'Ook die vraag is begrijpelijk. Maar de PFF is geen concurrentie van de fondsenwervende goede doelen. Ons doel is juist het tegenovergestelde: wij willen dat er meer geld naar goede doelen vloeit. Donateurs kunnen uiteraard rechtstreeks aan een goed doel schenken, daarvoor hebben ze ons niet nodig. Maar er is nog heel veel filantropisch geld dat nu niet wordt ingezet, en daarvoor kunnen wij een oplossing bieden.'

Wat zijn de doelstellingen voor de komende jaren?

'De PFF heeft een vrij brede doelstelling, maar de komende jaren richten we ons op een aantal thema's waarvan we weten dat ze belangrijk zijn voor vermogende donateurs en bovendien zeer actueel zijn. Die thema's zijn armoedebestrijding en maatschappelijke ondersteuning, biodiversiteit en ontwikkelingssamenwerking. We gaan ze verder verdiepen en er een strategie voor uitwerken, zodat we hopelijk veel geefgeld kunnen bundelen om deze uitdagingen daadwerkelijk aan te pakken.'

‘Daarvoor zijn we natuurlijk afhankelijk van donateurs die zich bij de stichting willen aansluiten. Dat kunnen bestaande klanten van de bank zijn, maar de doelgroep omvat ook andere vermogende donateurs en vermogensfondsen. Donateurs kunnen anoniem schenken, een Fonds op Naam oprichten vanaf € 100.000, of stamkapitaal inbrengen vanaf € 1 miljoen. Ons doel is om over vijf jaar minimaal € 20 miljoen aan filantropisch geld voor de stichting op te halen.’

Abonneer je op ons gratis Journaal:

E-mail adres

Schrijf je in