Charitní péče je tu pro všechny. I díky těm, kteří se rozhodli být Dobročinní

31.3.2026 - | Charita ČR

Už více jak 100 let pomáhá Charita Česká republika lidem v nouzi. Ročně využije jejích služeb na 392 tisíc lidí po celé zemi. Nešlo by to však bez dárců, jejichž laskavost a empatie jsou nepostradatelné pro každou neziskovou organizaci. A právě o dárcích a jejich nedocenitelné roli vypráví v rozhovoru Milan Vlasák, vedoucí fundraisingu Charity Česká republika. Komu pomáhá projekt Dobročinní? Jak (ne)snadno se shánějí dárci pro neziskovou organizaci? A jak vypadá budoucnost fundraisingu?

Můžete čtenářům představit projekt Dobročinní Charity Česká republika?

Dobročinní je sbírková aktivita, založená na pravidelném dárcovství a na budování pevné dárcovské základny jako stabilního zdroje financování Charity Česká republika. Prostředky z tohoto projektu pomáhají ve více oblastech podle předem daného klíče. Dobročinní mají samozřejmě nejen svou ekonomickou stránku, ale jsou především o navazování a udržování vztahů s pravidelnými dárci a budování jejich vztahu k Charitě.

Mnoho lidí raději přispívá na jednotlivce a jejich konkrétní příběhy. Jak byste pro projekt Dobročinní nadchl takové dárce?

Pravidelné darování v rámci projektu Dobročinní umožňuje pomáhat jedním darem na spoustě míst a v řadě oblastí po celé republice, a dokonce i v zahraničí. Projekt pomáhá mnoha lidem – na rozdíl od podpory jednotlivců. Díky pravidelným dárcům může Charita plánovat nejen dlouhodobé projekty, ale může současně pokrýt i okamžitou urgentní potřebu, jako v případě mimořádných událostí. Určitě je velmi dobré pomáhat v rámci různých aktivit i jednotlivcům, ale charitní péče je k dispozici pro všechny, kdo ji potřebují. A právě tahle péče je financována z projektu Dobročinní.

Jak se takoví pravidelní dárci pro neziskovou organizaci shánějí? Kolik dárců nyní máte?

V současné době se blížíme k počtu tisíc pravidelných dárců. Mám obrovskou radost, že jejich počet stále stoupá, i když není vůbec snadné získávat takový typ dárců. Zaprvé musíte oslovit dárce, kteří mají k organizaci pozitivní vztah. Pokud neadresně oslovíte někoho, kdo vás vůbec nezná, tak pravděpodobnost, že z něj uděláte pravidelného dárce, je velmi malá. Zadruhé je důležité velmi dobře takovému člověku vysvětlit pozitivní dopad pravidelného darování, jak pro organizaci, tak i pro něj osobně. Pravidelnou podporou dobré věci totiž kultivuje člověk i sám sebe.

Na co se finance z projektu využívají?

Prostředky z projektu Dobročinní jsou rozděleny podle přesně daného klíče. 30 % je určeno na financování projektů v charitní síti, 30 % směřuje do rozvojové a humanitární pomoci v zahraničí. Dalších 30 % se použije na rozvoj Charity Česká republika jako organizace. A 10 % z výtěžku slouží k podpoře advokační činnosti Charity Česká republika. Tedy tam, kde se organizace „pere“ za práva potřebných na úrovni legislativy.

Jaké typy dárců se snažíte oslovit? Máte profil ideálního dárce pro tento projekt?

Nejdůležitější je, aby takový dárce měl k Charitě nějaký vztah. To znamená, že to je dárce, který už někdy v minulosti daroval, má zkušenost s charitní službou, nebo má třeba dobré reference na značku Charita. Pokud bychom tohoto dárce měli specifikovat konkrétně, tak v ideálním případě je to člověk, který daroval opakovaně a na různá témata. Právě projekt Dobročinní, kdy jeden dar pomáhá univerzálně, je pro něj úplně ideální volbou.

Dostávají od vás dárci nějakou zpětnou vazbu? Udržujete s nimi pravidelný kontakt?

Samozřejmě, takových pravidelných dárců si nesmírně vážíme, a proto jsme s nimi v průběžném kontaktu. Okamžitě po daru dárcům poděkujeme a ubezpečíme je, že jejich dar bude směřovat přesně tam, kam deklarujeme. Několikrát do roka navíc těmto dárcům posíláme e-mail s poděkováním a informacemi o tom, kde a jak jejich příspěvky pomohly. Dárci dále pravidelně dostávají charitní zpravodaj „Charitník“ a mnoho informací najdou také na charitním webu a sociálních sítích.

Jaké máte plány pro rozvoj projektu Dobročinní v následujících letech?

S Dobročinnými máme velké plány a naše vize se dají rozdělit do několika oblastí. Ta první z nich je samozřejmě kvantitativní růst. Je to sbírková aktivita, takže věříme, že nám poroste počet dárců, roční výtěžek i průměrná výše pravidelného daru. Ale na druhou stranu chceme pracovat i na kvalitativním růstu Dobročinných. Rádi bychom, aby se Dobročinní stali společenstvím, pro které je pravidelné darování přirozenou součástí jejich životního stylu. K tomu samozřejmě patří i budování komunity Dobročinných jako lidí, kteří o sobě vědí a sdílejí společné hodnoty.

Vidíte nějaké trendy, které by mohly změnit způsob, jakým budou neziskové organizace v budoucnu přistupovat k fundraisingu?

Čím dál tím více organizací si v současné době uvědomuje, že nejlepší strategie spočívá v budování adresného fundraisingu, založeného na osobním vztahu s dárcem. Mám dobrý pocit z toho, že se čím dál více fundraiserů řídí ve své praxi okřídleným pravidlem, že fundraiser nezískává peníze, ale především člověka. To ostatní potom přijde.

Co je pro vás osobně největší motivací v práci fundraisera pro neziskovou organizaci?

Kdykoliv pracuji s dárci, tak mám velkou radost, že mohu komunikovat se skvělými lidmi, kteří chtějí dělat dobré věci. A také mě nesmírně těší vědomí, že počet a výše darů nejsou jen úžasná čísla, ale především pomoc konkrétním lidem v nouzi. To je pro mě rozhodně tou největší motivací ze všech.

https://www.charita.cz/aktuality/z-domova/fundraising-rozhovor-milan-vlasak