



Donorpaspoort

Orgaandonatie staat opnieuw op de Haagse agenda. Medio juni gaat het Masterplan Orgaandonatie naar de Tweede Kamer. Het parlement debatteerde al eens eerder over de vraag of er een aanvaardbare manier is om het tekort aan donororganen op te lossen of in ieder geval te verminderen. Onze volksvertegenwoordigers kwamen er toen niet uit. Iedereen stilzwijgend donor maken stuitte op bezwaren: hoewel de keuzevrijheid onaangetast blijft, zou het onethisch zijn om mensen donor te laten zijn zonder dat ze daar actief mee hebben ingestemd. Informatiecampagnes en zelfs een prachtig tv-programma leveren onvoldoende op. Niet dat we niet altruïstisch zijn, maar we denken niet graag over onze eigen dood na, stellen uit, laten het formulier liggen, raken het kwijt. Wie heeft wijsheid? Bij orgaandonatie denken we al gauw aan artsen en ethici. Maar Den Haag doet er goed aan om ook eens naar economen te luisteren.

De Britse econoom Andrew Oswald betoogde een aantal jaren geleden dat er geen ethisch debat nodig is om te concluderen dat het toestaan van handel in organen, om zo het tekort op te lossen, niet zo'n goed idee is (Oswald, 2001). Elke econoom leert tijdens zijn studie dat een van de redenen dat we tegenwoordig niet meer met gouden munten betalen, is dat het verplaatsen van geld een verlies- en diefstalrisico kent. Nu is het verliesrisico bij organen niet van toepassing, maar het diefstalrisico des te meer. Als onze nieren veel geld waard worden op een orgaanmarkt veranderen we allemaal in een wandelende goudmijn. Net zoals de meesten van ons niet graag met honderdduizend euro op zak over straat gaan, en die bankbiljetten zijn niet eens zichtbaar, zo zouden we ons niet meer buitenshuis kunnen vertonen als onze onderdelen bij opbod verkocht kunnen worden. Oswald kwam met een alternatief: wie zich laat registreren als donor krijgt een belastingkorting of een subsidie uit de staatskas. Iedereen in de samenleving betaalt zo mee aan het beschikbaar komen van donororganen, en iedereen mag dus van de organen profiteren. Wie actief afdraagt krijgt een financiële prikkel. Niet dat hij of zij het daarom doet, maar het zou net het duwtje geven dat mensen nodig hebben om hun altruïsme te openbaren.

Oswald zou gelijk kunnen hebben, maar zijn voorstel kan ongetwijfeld rekenen op tegenstanders met morele bezwaren. Zodra er een beloning wordt uitgelooft in het medische domein zijn velen achterdochtig, al geldt dat niet voor de bonus die verloskundigen van de verzekeraars krijgen als ze vrouwen weten thuis te houden bij de riskante, maar goedkope bevalling. Wat het plan van Oswald betreft is er overigens het gevaar dat er

mensen zijn die zich niet meer moreel verplicht voelen om zelf donor te worden nu zij via de belastingen meebetalen. Dat risico loop je als een sociale norm wordt vervangen door een monetaire prikkel. Zo ontdekten Gneezy en Rustichini (2000), dat het stellen van een boete op het te laat ophalen van kinderen uit de crèche een averechts effect had: ouders voelden zich nu vrijer hun kind te laat op te halen, "ik betaal er toch voor?". Sommige Nederlandse kinderdagverblijven hebben, niet gehinderd door deze kennis, begin dit jaar een vergelijkbaar boetesysteem aangekondigd. De brancheorganisatie MOgroep ziet boetes als een uiterste middel en niet als klantvriendelijk: wat dat laatste betreft hebben ze het dus mis. Dankzij de gedragseconomie weten we gelukkig dat er effectievere methoden zijn dan informatiecampagnes of het systeem voorgesteld door Oswald. Het gaat bovendien om methoden die de schatkist niets kosten (Kooreman en Prast, 2007). Het meeste effect zou bereikt worden door orgaandonatie standaard, oftewel wie-zwijgt-stemt-toe, te maken. Uit gedragseconomisch onderzoek blijkt dat mensen zich sterk door de standaard laten sturen. Wat de standaard ook is, zo'n tachtig procent gaat er in mee. De sterke sturing die hiervan uitgaat maakt het een effectief instrument, maar geeft tegelijk de tegenstanders een argument in handen: wat als mensen op deze manier eigenlijk tegen hun zin donor worden? Dat is dan ook een van de redenen dat dit systeem bij de laatste discussie in het parlement het niet haalde.

Maar er is een gedragseconomisch alternatief waar dit bezwaar niet voor geldt: het actieve kiezen. Kijk maar naar pensioenen. Als een werkgever overgaat van een wie-zwijgt-doet-niet-mee-systeem naar een verplicht ja of nee, aan te kruisen op een formulier, doen er 25 procent meer werknemers mee aan de pensioenregeling. Ook bij orgaandonatie is zo iets mogelijk. Op het formulier waarmee burgers aan het loket hun paspoort aanvragen, komt een extra vraag: wilt u orgaandonor zijn – ja/nee (omcirkelen wat van toepassing is). Mensen krijgen hun paspoort pas na inlevering van het volledig ingevulde formulier. Wie meer bedenktijd wil, vult voorlopig nee in, en wie weet is dat bij een volgend paspoort een ja. Simpel, gratis, en wie een ethisch bezwaar ziet, die mag het zeggen.

LITERATUUR

- Oswald, A. (2001) *Economics that matters: Using the tax system to solve the shortage of human organs*. *Kyklos* 54(2-3), 379-381.
 Gneezy, U. en A. Rustichini (2000) *A fine is a price*. *Journal of Legal Studies* 29(1), 1-17.
 Kooreman, P. en H.M. Prast (2007) *Policy implications of behavioural economics*. *Netspar Panel Paper*. Tilburg: Netspar.