

Conferenza  
**Solidarietà: fund raising e service**

Intervento di Angelo Paletta

organizzata dal Lions Club Turi «Matteo Pugliese»  
Distretto 108 ab - Italia

Turi (BA), 21 settembre 2018

## **Etimologia e semantica di fund raising**

Il fund raising – termine inglese traducibile con “raccolta fondi” – è il **complesso di attività** che un’organizzazione pianifica, programma ed esegue per creare «rapporti di interesse tra chi chiede risorse economiche, materiali e umane in coerenza con lo scopo statutario e chi è potenzialmente disponibile a donarle».

Nell’etica del fund raising, infatti, si fa appello **al principio della corresponsabilità nella solidarietà**, le cui radici affondano nella cultura cristiana.

## Fund raising e donazione

L'atto caritatevole dell'elemosina ed un'operazione strutturata di fund raising non sono attività assimilabili, anche se in tutti e due i casi si raccolgono risorse.

Infatti, sussistono delle **differenze metodologiche sostanziali tra i fondi raccolti tramite le elemosine e quelli a mezzo del fund raising.**

## **Fund raising come processo manageriale**

Con il fund raising si genera un «processo di management attivo costruito sui punti di forza» che producono una «spinta morale ad investire in un'organizzazione».

Questa **visione laica** improntata sull'efficienza, sull'efficacia e sull'economicità, nei fatti, presenta il **fund raising come se fosse l'industrializzazione della questua**.

## **Fund raising: le parole e la convenienza di tutti a donare**

Un elemento che assume un valore fondamentale nel fund raising è lo stretto rapporto tra la semantica e la semiotica, perché il gesto del dono si sviluppa quando le azioni acquistano **significati evocativi a livello personale oppure quando gli effetti potenziali si riverberano a livello comunitario.**

Per questo motivo **nella definizione di fund raising è presente il termine “interesse”, che implica una «conveniente relazione fra gli esseri che fanno parte di quel rapporto».** Infatti, anche nella donazione vi è un reciproco interesse, tra chi dona e chi riceve, seppure la qualità degli interessi sia assai variegata.

## **Fund raising: vince la professionalità, perde l'improvvisazione**

Per questi motivi, il fund raising è sempre più considerata una vera e propria disciplina professionale che non si può facilmente improvvisare, dato che è necessario sviluppare la capacità di associare i bisogni di un'organizzazione con quelli dei donatori potenziali.

La concorrenza nella raccolta fondi dà luogo a nuove professionalità, che vengono retribuite e/o premiate in proporzione al successo della quantità di fondi raccolti.

Il fundraiser è una figura che professionalmente si sta affermando come «il servitore del non profit».

## **Elemosina: etimologia biblica**

Alcune citazioni nell'Antico e nel Nuovo Testamento:

Tobia 4,7 (testo CEI 2008): «A tutti quelli che praticano la giustizia fa' elemosina con i tuoi beni e, nel fare elemosina, il tuo occhio non abbia rimpianti. Non distogliere lo sguardo da ogni povero e Dio non distoglierà da te il suo».

Siracide 29,12 (testo CEI 2008): «Riponi l'elemosina nei tuoi scrigni ed essa ti libererà da ogni male».

Daniele 4,24 (testo CEI 2008): «Perciò, o re, accetta il mio consiglio: sconta i tuoi peccati con l'elemosina e le tue iniquità con atti di misericordia verso gli afflitti, perché tu possa godere lunga prosperità».

Vangelo secondo Matteo, 11,41 (testo CEI 2008): «Date piuttosto in elemosina quello che c'è dentro, ed ecco, per voi tutto sarà puro».

## **Raccogliere risorse per le finalità della Chiesa: disposizioni canoniche**

Codice di diritto canonico, canone 1260: «La Chiesa ha il diritto nativo di richiedere ai fedeli quanto le è necessario per le finalità sue proprie»

canone 1261: «§1. I fedeli sono liberi di devolvere beni temporali a favore della Chiesa. §2. Il Vescovo diocesano è tenuto ad ammonire i fedeli sull'obbligo di cui nel can. 222, §1, urgendone l'osservanza in maniera opportuna»

canone 1262: «I fedeli contribuiscano alle necessità della Chiesa con le sovvenzioni richieste e secondo le norme emanate dalla Conferenza Episcopale»



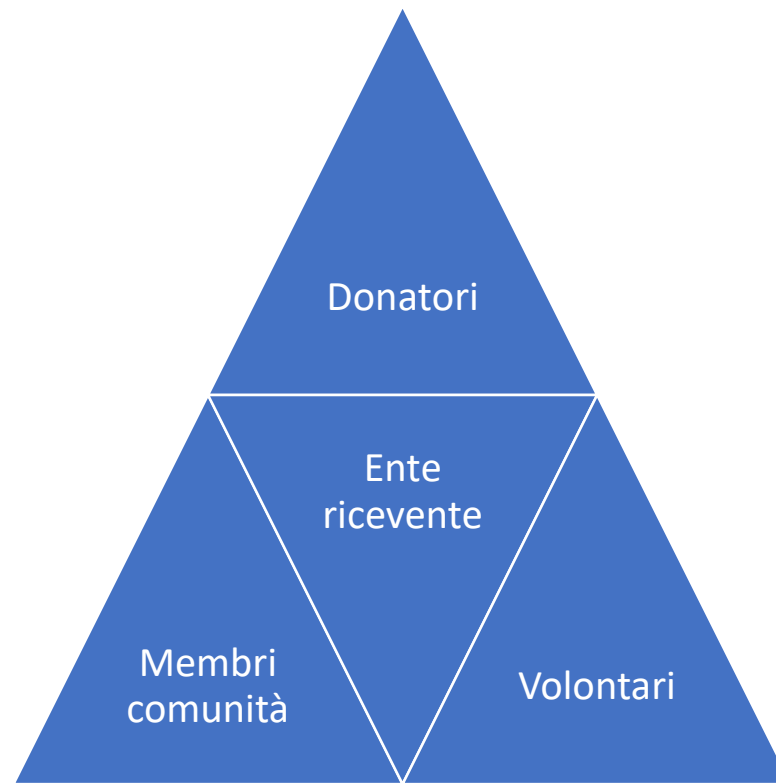
## **Fund raising: arte di insegnare a donare**

Non a caso, il fund raising viene definito come «la nobile arte di insegnare alle persone la gioia di donare».

Per siffatti motivi, è **utile ampliare la conoscenza delle tecniche più sperimentate e consolidate sia di fund raising sia di marketing**, che vengono impiegate dalle organizzazioni laiche e che possono essere riutilizzate in una reale prospettiva cristiana di salvezza.

**Un'attività fondamentale per un'organizzazione è quella di «costruire nella mente del proprio pubblico un'immagine distintiva, forte e positiva di sé stessa».**

## Piramide nel fund raising



## **Donors da individuare per il fund raising**

I principali donatori possono essere suddivisi in:

- persone fisiche;
- persone giuridiche:
  - a) pubbliche (Pubbliche Amministrazioni);
  - b) private (imprese for profit, fondazioni d'erogazione, altri enti non profit).

## **Donors da individuare per il fund raising**

Tutte queste tipologie di donatori, generalmente, hanno una familiarità con l'organizzazione canonica richiedente i fondi, al punto che le medesime persone fisiche – in un'ottica di stewardship – possono svolgere tre ruoli:

- 1) Membri della comunità
- 2) Donatori
- 3) Volontari

## Riferimenti normativi

Il dovere di solidarietà sociale, la libertà di associazione fra i cittadini e la sussidiarietà sono principi sanciti e tutelati dalla Costituzione italiana.

I cittadini, nell'intento di sviluppare le ragioni per le quali hanno costituito associazioni, fondazioni, comitati e altri enti non profit, possono cercare ulteriori sostenitori, che diano il loro appoggio all'organizzazione attraverso una generica adesione o l'offerta di risorse, quali la prestazione volontaria, il denaro, i beni, i servizi.

Per questo motivo le donazioni derivanti dalle attività di raccolta dei fondi, realizzate al fine di dare attuazione a tali principi, beneficiano di sgravi fiscali.

## Riferimenti normativi

Disciplinata dal Codice civile dagli articoli 769-809, la donazione è un contratto che richiede per il suo perfezionamento il consenso e la manifestazione della volontà delle parti, il donante e il donatario:

«La donazione è il contratto col quale, per spirito di liberalità, una parte arricchisce l'altra, disponendo a favore di questa di un suo diritto o assumendo verso la stessa una obbligazione».

## Riferimenti normativi civili

In Italia, **la donazione ha la peculiarità di essere un contratto, ma il diritto ne non ammette il contratto preliminare come promessa di donazione.**

Nel mondo anglosassone, invece, le promesse di donazione sono legittime ed oggetto di contrattazione.

L'ordinamento giuridico italiano stabilisce che una donazione diventi perfetta quando sussistono tutti gli elementi costitutivi, al difetto dei quali la donazione potrebbe risultare invalida e impugnabile.

## Riferimenti normativi civili

La normativa statuisce che lo spirito di liberalità e l'arricchimento sono i due requisiti costituenti la donazione.

È corretto precisare che lo spirito di liberalità non è identificabile con il motivo, che può essere difforme dalla liberalità disinteressata verso l'altro. L'elemento dell'arricchimento, invece, genera un oggettivo incremento del patrimonio del donatario tramite la cessione a titolo gratuito di un bene o di un diritto o di un'obbligazione.

Non è assimilabile al medesimo concetto un *facere* dato che il donante non rimane giuridicamente vincolato all'impegno assunto senza che sia presente un corrispettivo.



## Riferimenti normativi civili

È corretto precisare che non tutti gli atti a titolo gratuito corrispondono ad una donazione.

La gratuità non è direttamente connessa con l'altrui arricchimento dato che vi sono categorie contrattuali che hanno rilievo solo perché a titolo gratuito ma non costituiscono donazione e ciò vale per il mandato gratuito, la prestazione di opere senza compenso, etc.

## Riferimenti normativi

La medesima Corte di Cassazione ha meglio enucleato il concetto di *animus donandi*, affermando che «non ogni attribuzione patrimoniale gratuita integra una donazione ma solo quella fatta per spirito di liberalità».

Infatti, la mancata prova della gratuità della cessione, nonché dell'esistenza dell'*animus donandi* in capo al cedente, sono circostanze determinanti per far ritenere insussistente una donazione.

In questa ottica, infatti, va distinta la donazione dalla sponsorizzazione, che è un'attività commerciale vera e propria (CORTE DI CASSAZIONE, Sezione II Civile, sentenza del 27 agosto 2012, n. 14654).

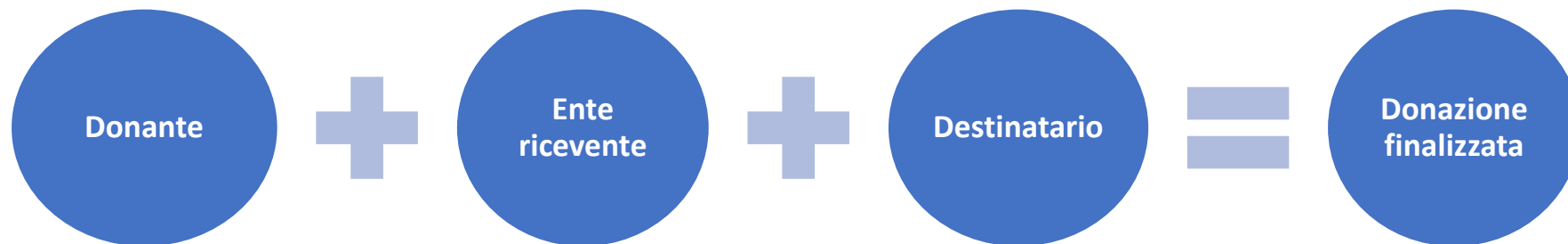
### **3 punti fondamentali: Trasparenza – Rendicontabilità - Accessibilità**

L'importanza di tutelare in modo verificabile tanto i soggetti donatori quanto i beneficiari implica che le raccolte fondi rispettino i principi di:

- a) Trasparenza
- b) Rendicontabilità
- c) Accessibilità

La fiducia nella certezza della effettiva destinazione dei fondi raccolti è cruciale e si rende possibile quando vengano pubblicamente riscontrati i requisiti di affidabilità e di credibilità dell'organizzazione promotrice, sia essa di diritto canonico o di diritto civile.

## Processo virtuoso nel fund raising



## **Buone prassi di comunicazione e gestione dei donatori**

Infine, durante la raccolta fondi, per l'organizzazione promotrice è consigliabile che manifesti la propria riconoscenza verso i sostenitori con messaggi di ringraziamento per le donazioni ricevute.

## **Principali tecniche di fund raising: elementi di attenzione**

Alle raccolte delle offerte effettuate dagli ecclesiastici, nel tempo, si sono affiancate le attività di fund raising svolte da organizzazioni laiche.

Queste hanno sviluppato delle tecniche di raccolta fondi efficienti ed efficaci.

Oggigiorno tutti gli enti che intendano ideare, pianificare e realizzare un'attività di fund raising devono necessariamente avere almeno un sito web facilmente consultabile, un indirizzo e-mail, un database in cui inserire i nomi dei donatori e la somma da essi ricevuta, un conto corrente bancario.

## **Principali tecniche di fund raising: elementi di attenzione**

La disciplina sull'antiriciclaggio richiede il rispetto di procedure standardizzate per la tracciabilità dei flussi finanziari.

Di pari passo, le norme fiscali permettono di usufruire delle agevolazioni previste solamente se i flussi finanziari siano tracciabili.

Ad esempio, un'organizzazione che voglia favorire i donatori nel versare le loro liberalità tramite carte di credito e di debito, possono attivare sistemi di pagamento on-line dotati di protocolli di sicurezza, mentre pubblicando l'IBAN è possibile ricevere bonifici bancari e postali.

## Principali tecniche di fund raising

- direct mail
- lettere personali
- telemarketing
- face-to-face
- imprese for profit
- grandi donatori
- eventi; salvadanai



## Principali tecniche di fund raising

- lasciti testamentari
- televisione interattiva
- social network
- web advertising
- crowdfunding
- SMS solidali

## Bibliografia

- ANGELO PALETTA, ***Management per Ecclesiastici***, Edusc, 2016
- VALERIO MELANDRI – ALBERTO MASACCI, ***Fund raising per le organizzazioni non profit***, II edizione, Il Sole 24 Ore, 2004.
- HANK ROSSO – EUGENE R. TEMPEL – VALERIO MELANDRI, ***Il libro del fund raising. Etica, strategie e strumenti della raccolta fondi***, traduzione di Sabrina Fusari, ETAS, 2004.
- VALERIO MELANDRI – GIORGIO VITTADINI, ***Fundraiser: professionista o missionario? Storia e futuro di una figura chiave del non profit***, Edizioni Angelo Guerini e Associati, 2005.

## Contatti per domande in merito alla conferenza



### **Angelo Paletta**

e-mail: [beniecclesiastici@anselmianum.com](mailto:beniecclesiastici@anselmianum.com)

mobile phone: (+39) 346-2113852

Skype: [dott.angelo.paletta](https://www.skype.com/people/dott.angelo.paletta)

Linkedin: [Angelo Paletta](#)