

TERZO SETTORE

La rilevazione semestrale di lid (Istituto italiano della donazione)

sull'andamento del fundraising evidenzia i contraccolpi della recessione



Non profit, la crisi morde le donazioni

Un terzo degli enti ha raccolto meno fondi

DI ANDREA DI TURI

Pur essendo un popolo cui storicamente non fa certo difetto la generosità, e che sa attivarsi in massa per le buone cause e per offrire sostegno a chi se ne occupa per mestiere o vocazione, con le tasche sempre più vuote gli italiani si vedono costretti a tirare la cinghia anche sulle donazioni alle organizzazioni del settore non profit (onp). Che nel 2011, dal punto di vista della raccolta fondi, hanno vissuto un anno davvero nero, come emerge dalla rilevazione semestrale di lid (Istituto italiano della donazione) sull'andamento del fundraising nel Terzo settore.

I dati resi noti ieri, su un campione di 180 organizzazioni rappresentative dell'intero settore, raccontano di un calo significativo che lo scorso anno ha colpito le raccolte fondi da privati (cittadini e imprese). A fronte di un 24% di onp che dichiarano di aver aumentato nel 2011 la raccolta fondi rispetto al 2010, e di un 39% che non ha registrato cambiamenti, ben il 37% ha denunciato una diminuzione. A confronto con l'anno precedente, si è quasi dimezzato (era il 47%) il numero delle onp con una raccolta fondi in miglioramento e sono aumentate di otto punti (dal 29%) quelle che segnalano un peggioramento.

Forse non poteva essere altrimenti, dato il prolungarsi della recessione. Ma ciò che desta maggiore preoccupazione, in prospettiva, è che tra gennaio e giugno di quest'anno le cose sono andate decisamente peggio di quanto le stesse organizzazioni non profit avessero previsto a fine 2011: se il 39%, infatti, aveva previsto che il 2012 sarebbe andato meglio del 2011, il primo semestre dice che solo il 14% (quasi due terzi in meno rispetto alle previsioni) ha raccolto di più dai privati. Mentre le onp che nei

primi sei mesi dell'anno hanno avuto una raccolta fondi peggiore sono state il 39%, a fronte di un 24% solamente che lo aveva preventivato. Con la crisi, quindi, intuire cosa c'è da attendersi nel breve periodo è diventato un esercizio assai complicato per gli stessi operatori. C'è comunque chi è riuscito a tenere la barra dritta anche col mare in tempesta. Sono quelle onp, una decina, che lid definisce "eccellenti", cioè con risultati positivi sia nel 2011, sia nella prima metà di quest'anno. E delle quali si può quasi tracciare un identikit: sono prevalentemente realtà internazionali, godono di un'ottima notorietà, hanno forti competenze nella raccolta fondi, a cui possono dedicare ampie risorse, e sanno utilizzare tutti gli strumenti di fundraising a disposizione, comprese le donazioni via Internet.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'INIZIATIVA

CON MOTUS DIALOGO E COESIONE IN EUROPA

Si è svolto ieri il primo incontro di Motus, nuova rete europea di associazioni non profit. Intende aiutare gli aderenti a partecipare ai bandi europei, ma soprattutto vuole «cementare quell'identità europea che oggi manca - ha detto Irma Casula, presidente di Modavi-Movimento delle associazioni di volontariato italiano - e che non può crescere intorno ad una moneta unica, ma deve poggiare su dei valori condivisi. Il Terzo settore, veicolo di coesione sociale e nazionale, può e deve avere un ruolo cardine nel tracciare un lungo cammino di dialogo e collaborazione fra popoli». Hanno già aderito associazioni di Grecia, Polonia, Portogallo, Romania e Italia. (A.D.T.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Patriarca: puntare sulla trasparenza



DA MILANO

Non bastassero le ben note problematiche, come la difficoltà di accesso al credito o la scarsità di risorse pubbliche, l'indagine di

lid ha fatto capire al non profit che all'epoca della crisi anche sulle donazioni dai privati non si può più fare affidamento come una volta. Un risultato «prevedibile», dice Edoardo Patriarca, consigliere del Cnel e da pochi giorni nuovo presidente dell'Istituto italiano per la donazione.

L'indagine parla di "calo molto significativo": come interpretarlo?

Il dato purtroppo negativo riportato dall'indagine è innegabile e, come dicevo, prevedibile. Ci tengo però a sottolineare che i donatori fedeli reggono, nonostante abbiano meno denaro da dedicare, mentre vacillano quelli occasionali.

Su quali elementi occorre far leva per invertire la tendenza?

È il fattore fiducia a fare la differenza, una fiducia costruita giorno dopo giorno con la cura dei propri sostenitori e la qualità dei servizi. La difficoltà a trovare nuovi donatori, unita alla scarsa disponibilità economica, ci porta a dire che è sempre più necessaria e urgente, da parte delle onp, un'azione di fidelizzazione dei donatori esistenti, attraverso un serio investimento in trasparenza e rendicontazione.

Ci sono però onp "eccellenti" che riescono a distinguersi anche in questa situazione...

La scelta innovativa, per la nostra indagine, di tracciare l'identikit del non profit che può farcela e che guarda oltre la crisi, vuole essere un segnale positivo per tutto il Terzo settore. Se da un lato, infatti, alcune caratteristiche delle onp eccellenti non sono facilmente replicabili nel breve periodo, come la notorietà o la dimensione internazionale, dall'altro emergono suggerimenti che dovrebbero guidare le scelte future di molte realtà, come la differenziazione e l'utilizzo di tutti gli strumenti di raccolta fondi, con scelte anche innovative e coraggiose. È molto importante, inoltre, diversificare le fonti di entrata, in particolare modo per le onp ancora troppo dipendenti dalla pubblica amministrazione, e dare il giusto peso al 5 per mille.

Andrea Di Turi

© RIPRODUZIONE RISERVATA