

Il fundraising cattolico in Italia e all'estero

di Peter L. de Keratry* e Valerio Melandri**

La fede cattolica è forte di una ricca tradizione di fratellanza e solidarietà all'interno della comunità dei fedeli e di tutto il popolo, ne sono prova gli ospedali, le scuole, gli orfanotrofi cattolici costruiti con le donazioni dei fedeli. Cerchiamo di approfondire cosa sia il fundraising cattolico e cosa lo rende unico.

Il *fundraising* cattolico (ovvero la raccolta fondi per gli enti ed organismi ecclesiastici) può essere dunque parte integrante dello sviluppo della fede spirituale e personale del benefattore, suo obiettivo è infatti quello di soddisfare sia le esigenze dei benefattori che quelle della comunità alla luce della fede cattolica.

Il *focus* del *fundraising* cattolico è costituito dal fine ultimo della donazione, il quale è più sentito rispetto alle altre realtà non profit per via dell'importanza e del desiderio, avvertito da tutti i cattolici; fine ultimo che si incentra nel partecipare alla costruzione della Chiesa.

È importante sottolineare anche un altro aspetto del *fundraising* cattolico: non si chiede alle persone di donare agli enti non profit, ma piuttosto si chiede che le persone riconoscano che tutte le loro gioie derivano da Dio, che si ringrazi il Signore e si condivida la propria fortuna con gli altri attraverso la Chiesa e la restituzione del bene che si è ricevuto al Signore.

Prima di approfondire l'esperienza americana

nella raccolta fondi per gli enti religiosi accenniamo brevemente allo stato dell'arte in Italia con riferimento particolare alle modalità di raccolta fondi della Chiesa Cattolica italiana.

La raccolta fondi nella Chiesa italiana

Con la revisione del concordato tra Chiesa e Stato italiano del 1984 le offerte dei fedeli sono diventate la principale fonte di sostentamento della Chiesa, essendo cessato il finanziamento diretto da parte dello Stato di congrue a vescovi, parroci e canonici.

Dal 1989 infatti la Chiesa ha la possibilità di ricevere offerte per il sostentamento del clero deducibili dalla dichiarazione dei redditi e dal 1990 può ricevere i contributi relativi alla destinazione dell'Otto per mille dell'Irpef.

È proprio nel 1989 che la Chiesa Cattolica istituisce il servizio per la promozione del sostegno economico alla Chiesa Cattolica (Spse), un ufficio costituito in seno alla segreteria generale della Conferenza episcopale italiana con il compito di dare supporto operativo alle iniziative per la promozione della raccolta fondi a favore della Chiesa Cattolica.

Risalendo la legge attuativa del citato concordato al 1989, la si può considerare come la prima legge che diede la possibilità ai «cittadini di finanziare le attività svolte dalla Chiesa Cattolica o da altre confessioni religiose con somme detraibili dal reddito soggetto ad imposte dirette (art. 46 della legge n. 222/1985)⁽¹⁾.

Grazie al Concordato la Chiesa ottenne un netto

vantaggio rispetto al restante settore non profit (che ancora non aveva le stesse agevolazioni fiscali): questo vantaggio, come si analizzerà di seguito, non sarà però sufficiente a fermare l'emorragia di donazioni e di donatori a favore della Chiesa Cattolica.

La nascita dell'Otto per mille

L'Otto per mille viene istituito in seno alla revisione, nel 1984, del Concordato tra Chiesa e Stato italiano. La legge n. 222/1985 prevedeva infatti che «a decorrere dall'anno finanziario 1990 una quota pari all'Otto per mille dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, liquidata dagli uffici sulla base delle dichiarazioni annuali, è destinata, in parte, a scopi di interesse sociale o di carattere umanitario a diretta gestione statale e, in parte, a scopi di carattere religioso a diretta gestione della Chiesa cattolica» (art. 47 comma 2). Il comma 3 specificava inoltre che «le destinazioni di cui al comma precedente vengono stabilite sulla base delle scelte espresse dai contribuenti in sede di dichiarazione annuale dei redditi. In caso di scelte non espresse da parte dei contribuenti, la destinazione si stabilisce in proporzione alle scelte espresse». Questo comma avvantaggia particolarmente la Chiesa Cattolica e lo Stato italiano in quanto, in caso di scelte non espresse da parte dei contribuenti, la parte di Otto per mille non assegnata viene ripartita in base alla percentuale espressa e pertanto i destinatari maggiori risultano essere proprio lo Stato e la Chiesa.

Le somme raccolte attraverso l'Otto per mille, sono così utilizzate, come specifica l'art. 48 della legge n. 222/1985:

- dallo Stato: per interventi straordinari per fame nel mondo, calamità naturali, assistenza ai rifugiati, conservazione di beni culturali;
- dalla Chiesa cattolica: per esigenze di culto della popolazione, sostentamento del clero, interventi caritativi a favore della collettività nazionale o di Paesi del Terzo Mondo.

Inizialmente l'Otto per mille non era esteso a tutte le confessioni religiose, ma in sede di di-

battito alla Camera dei deputati fu allargato anche a quelle confessioni religiose che avessero firmato le intese con lo Stato italiano.

La crisi della raccolta fondi della Chiesa Cattolica

I più recenti dati diffusi sul tema dell'Otto per mille denotano un chiaro calo di questa forma di "donazione" alla Chiesa Cattolica. Nel 2008 è stato diffuso un documento della Conferenza episcopale italiana che attesta una diminuzione della percentuale delle firme a favore della Chiesa Cattolica di circa il 4%, passando dall'89,82% all'86%.

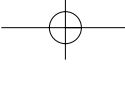
Un calo che se percentualmente non è rilevante, lo è invece economicamente in quanto si prevede una diminuzione di entrate dall'Otto per mille pari a 35 milioni di euro⁽²⁾.

Nel 1993 la Chiesa Cattolica, in occasione della pubblicazione del Codice di diritto canonico, frutto della riforma conciliare, affermava esplicitamente all'art. 222 che «i fedeli sono tenuti all'obbligo di sovvenire alla necessità della Chiesa, affinché essa possa disporre di quanto è necessario per il culto divino, per le opere di apostolato e di carità e per l'onesto sostentamento dei ministri»⁽³⁾. Tale invito, molto diretto, ad una donazione costante e pianificata, non ha però sortito gli effetti desiderati in quanto dal 1995 la raccolta della Chiesa Cattolica è in costante calo: se nel 1994 fu raggiunto il picco di donazioni con 46 miliardi di lire raccolti grazie a 196mila offerte, già nel 2000 le offerte erano 181mila per un totale di 39 miliardi di lire raccolti⁽⁴⁾.

Le offerte liberali inoltre coprono oggi solamente il 4% del totale delle spese che la Chiesa Cattolica affronta per il sostentamento del clero, la restante parte è presa dal gettito dell'Otto per mille e da altre fonti.

Il problema della Chiesa Cattolica nella raccolta fondi è dunque oggi quello di rendere positivo il saldo tra i donatori persi e i nuovi donatori e di cercare nuove modalità per attivare nuove donazioni a proprio favore.

Sarebbe necessario inoltre pensare che al co-



stante calo delle entrate derivanti dall'Otto per mille sia opportuno rispondere con una più difficile ma, nel lungo termine, maggiormente redditizia (sia economicamente ma anche nel rapporto di fidelizzazione del donatore cattolico) attività di *fundraising* svolta a livello locale (diocesi, parrocchie).

Dal calo delle offerte alla difficoltà di attuare il fundraising

Una delle problematiche principali della raccolta di fondi nella chiesa cattolica risiede nella scarsa abitudine dei sacerdoti, i *fundraiser* più vicini ai potenziali donatori, a raccogliere fondi; spesso gli stessi sacerdoti non amano chiedere direttamente denaro e detestano questo e altri aspetti economici legati alla loro funzione.

C'è anche una mancanza di preparazione e di capacità di gestire le donazioni alla comunità; aiutarli a raccogliere fondi è un grande servizio reso alla Chiesa in generale e a questi sacerdoti in particolare.

Aiutare è infatti la modalità più attuale per rendere effettivo il *fundraising* nella Chiesa Cattolica: non è possibile infatti caricare i sacerdoti, già decimati dalle scarse vocazioni, del compito di raccogliere, gestire ed amministrare tutti i fondi della parrocchia o della diocesi.

C'è necessità dunque di affidarsi ai componenti del consiglio economico della parrocchia oppure anche ai *fundraiser*.

Purtroppo spesso però i *fundraiser* si presentano come dei venditori estranei all'ambito della Chiesa e della comunità dei fedeli ed i sacerdoti giustamente esitano a rivolgersi a loro per chiedere aiuto. È importante in tal senso dunque che un *fundraiser* instauri con il sacerdote un rapporto basato sia sulle competenze professionali che sulla fede.

Ci sono anche altri ostacoli sulla strada del *fundraising* nell'ambito degli enti ecclesiastici come:

- mancanza di *leadership*: molti ecclesiastici si rivolgono ad altre persone per chiedere fondi, non li chiedono direttamente al potenzia-

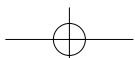
le finanziatore ma attraverso altre persone più "vicine" alla fonte di potenziale finanziamento (specialmente se si tratta di grandi donazioni);

- percezione sbagliata di cosa sia la "povertà": alcuni rappresentanti del clero provano imbarazzo nel chiedere ingenti somme di denaro, mentre non dovrebbe essere così;
- la filantropia cattolica spesso reagisce piuttosto che agire: molti rappresentanti della Chiesa si preoccupano della mancanza di fondi o di un'esigenza soltanto quando si trovano di fronte ad una crisi; spesso il denaro viene utilizzato soltanto per evitare i "buchi": piuttosto che mettere a punto una strategia per il futuro, si mettono semplicemente dei cerotti. Reagendo ai problemi, invece che analizzarli, il clero non fa il suo dovere!
- mancanza di database: la natura decentralizzata della Chiesa spesso pone il *fundraising* cattolico in una posizione di svantaggio rispetto alle altre organizzazioni non profit. Molte parrocchie e diocesi non hanno le capacità per gestire un database unico o almeno un database anche in ogni singola parrocchia correttamente aggiornato ed informatizzato.

L'Italia, come L'Europa, non ha alle spalle una storia di donazioni a sostegno della Chiesa; le entrate provenivano tradizionalmente da altre fonti, come dalla proprietà di terreni (oggi dall'Otto per mille come si è prima approfondito), ma non dalla gente. Probabilmente in Europa si avverte meno la "libertà di associazione" e il senso di responsabilità personale nel portare avanti una causa comune, ecco perché ciò che avviene in America non può avvenire anche da noi.

La Chiesa e la raccolta fondi nel mondo

Negli Stati Uniti ogni anno vengono donati 300 miliardi di dollari; il 33% di questi fondi vanno alla Chiesa, che ha la priorità filantropica assoluta per i donatori statunitensi. Il 14% va all'i-



struzione, la seconda priorità dei donatori degli Stati Uniti (le scuole cattoliche, sia per bambini che per adulti, sono le più numerose del Paese); la Chiesa costituisce allo stesso tempo un'esperienza individuale e familiare.

Le Chiese Cattoliche creano aggregazione in tutto il Paese; grande importanza è data alla celebrazione dei sacramenti e il volontariato a sostegno dei meno abbienti è considerato uno strumento per fare la differenza. Una comunità viva cresce, ha dei bisogni, li definisce e include la laicità nella formazione delle idee; la gente dona e fa volontariato per cambiare il mondo, ma vuole anche vedere dei riscontri e dedicarsi alle attività filantropiche secondo date e orari prestabiliti. Il numero totale di donatori per ogni parrocchia va dal 35 al 50% del totale delle famiglie.

Risultati straordinari se paragonati a quelli precedentemente citati per l'esperienza italiana.

Nell'America Centrale e nell'America del Sud la situazione cambia. Le chiese sono sostenute dal governo e la gente non si occupa di sostenerle finanziariamente, questo anche perché in assenza di una vera e propria classe media non esistono i mezzi per sostenere una comunità vibrante di *fundraising*.

Molte persone provenienti dal Sud America sono però oggi immigrante negli Stati Uniti e dunque hanno creato delle proprie comunità e chiese locali. In queste comunità di lingua spagnola la donazione avviene spesso in contanti (e non utilizzando le buste come spesso si effettua in Italia per le donazioni pasquali) e i fedeli di lingua spagnola sono più propensi a donare per cause specifiche rispetto a dare dei contributi regolari. I fedeli inoltre organizzano la vendita di prodotti alimentari in modo abituale o in occasioni particolari, ad esempio durante dei festival. Queste comunità danno poca importanza alle promesse di donazione durante le campagne capitali poiché non ragionano in termini di entrate annue o di programmi di donazione; ragionano invece in termini di entrate orarie, settimanali o mensili e sono più propense ad offrire il proprio contributo durante la messa che attraverso

dei bollettini. I weekend settimanali, bisettimanali e mensili (con pagamenti in contanti) sono estremamente efficaci ai fini della raccolta fondi.

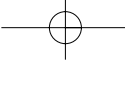
Differenza tra Usa e Europa per il fundraising cattolico

Passiamo ora a definire le differenze principali riscontrate tra la raccolta fondi negli USA e in Europa. La principale differenza tra il *fundraising* cattolico del Regno Unito e degli Stati Uniti consiste nella richiesta personale: nel momento in cui essa viene fatta da un pastore è ben vista ed efficace; la richiesta personale da parte di un'altra persona invece non è accolta bene né dal potenziale donatore né dal volontario. Le donazioni seguite da un *follow-up* da parte del pastore sono frequenti ed efficaci per ottenere grandi donazioni; i mailing, le prediche e le informazioni, le mail di *follow-up* e il telefono sono strumenti efficaci, insieme ai weekend di impegno tra i banchi delle chiese.

In Europa invece le donazioni cambiano molto da Paese a Paese a seconda delle leggi fiscali che promuovono o che, al contrario, ostacolano le donazioni di beneficenza. Gli Stati Uniti, in quanto società congregativa basata sulla libertà di fede, fu fondata sull'idea di comunità unita intorno alla chiesa e alla donazione per sostenere e far crescere la comunità stessa. I Paesi europei, come molti altri Paesi nel mondo, non sono stati fondati su questi principi e le donazioni filantropiche da parte della gente sono state scoraggiate per via dell'ingerenza dello Stato nella gestione della Chiesa o viceversa.

Qual è la motivazione che spinge il fundraising cattolico?

È forse la speranza? La Chiesa e in particolare le organizzazioni cattoliche proiettate verso il futuro possono essere un'oasi di speranza per le persone motivate a fare del bene. Molti non hanno fiducia nelle risorse della comunità cattolica; è dovere dei *fundraiser* e di quei sacerdoti e vo-



lontani impegnati nel *fundraising*, trovare dei segni di vita per il futuro della fede e rivolgere ad essi tutti i nostri sforzi.

Affinché il *fundraising* cattolico abbia successo, i sacerdoti devono guadagnare perciò la fiducia della loro comunità. Proprio per la diversa natura della Chiesa, la filantropia cattolica può e deve essere radicalmente differente nei confronti di persone diverse. Lo stesso progetto può essere sostenuto da persone di destra, di sinistra o di centro nella politica della Chiesa, ma un *fundraiser* prudente conosce il suo pubblico e si adatta al suo donatore; pur appartenendo alla stessa Chiesa, infatti, possiamo avere punti di vista diversi.

Come si diceva in apertura di questo articolo, una mancanza di *leadership* all'interno del clero porta spesso a una mancanza di idee, quindi ad una incapacità di creare dei piani strategici che possano ottenere dei validi risultati. La Chiesa ha

bisogno di ideali chiari, concisi e convincenti, radicati in una visione nitida. ■


* consulente Petrus Development Inc.
www2.petrusdevelopment.com

** direttore master in fundraising
Università di Bologna
www.master-fundraising.it

[Note:]

- 1) G.P. Barbetta, *Senza scopo di lucro*, Bologna, 1996, pag. 83.
- 2) Fonte <http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2008/09/17/chiesa-allarme-otto-per-mille-donazioni-in.html>, in data 9 giugno 2009 alle ore 22.00.
- 3) Fonte http://www.vatican.va/archive/ITA0276/_INDEX.HTM, in data 20 maggio 2007 alle ore 16.55.
- 4) Fonte: documenti prework seminario di studio sulle offerte deducibili per il sostentamento del clero diocesano 4-5 luglio 2005, a cura del Servizio promozione sostegno economico alla Chiesa Cattolica, Cei – Conferenza episcopale italiana.

I MANUALI DI GUIDA AL DIRITTO



GLI ENTI NON PROFIT


di A. Propersi, G. Rossi

Il volume è una **guida utile e ragionata per tutti coloro che operano nel Terzo Settore**. Nella prima parte gli autori tratteggiano la parte riguardante la **formazione e la conduzione delle numerose tipologie di enti non profit**: associazioni, riconosciute e non, fondazioni, comitati, ONLUS, imprese sociali, IPAB, organizzazioni di volontariato, cooperative sociali, organizzazioni non governative, circoli aziendali, associazioni sportive dilettantistiche e associazioni di promozione sociale. Nella seconda parte viene affrontato il tema delle rilevazioni contabili e dei bilanci. Le parti terza e quarta sono dedicate all'approfondimento della tematica relativa alla **raccolta fondi** e all'esame degli **aspetti tributari afferenti gli enti non profit**. La presente edizione, aggiornata con la più recente normativa e prassi in materia, approfondisce in particolare le tematiche della **rendicontazione degli enti**, compresa quella sociale, e delle **agevolazioni fiscali connesse alle erogazioni liberali**, tenendo conto delle novità normative sull'impresa sociale e in materia fiscale e societaria. Il **Cd-Rom** contiene i testi delle **norme che regolano la gestione e la formazione degli enti** e le **più significative risoluzioni e circolari ministeriali**.

Pagg. 860 + CD-Rom – € 85,00

Il prodotto è disponibile anche nelle librerie professionali.
Trova quella più vicina all'indirizzo www.librerie.ilsole24ore.com

Gruppo



La cultura dei fatti.

