

Analisi di sviluppo del fund raising: il modello danese

di Valerio Melandri*, Francesco Santini** e Davide Settanni**

Conoscere l'andamento della raccolta fondi negli altri Paesi aiuta gli operatori italiani a guardare oltre la realtà del fund raising locale e a superare i consueti modelli di progettazione statunitensi. Analisi dell'esperienza della Danimarca: un Paese piccolo, ma dalla forte portata innovativa, nonostante la presenza di un modello di welfare fra i più forti in Europa.

Capita spesso nell'affrontare le tematiche inerenti al fund raising di cadere in un'erronea interpretazione dell'esperienza americana, su cui si concentra la gran parte degli studi e degli approfondimenti: studiare e approfondire eccessivamente le tematiche di raccolta fondi relative alle singole aree (università, sanità, cultura) senza dare invece la necessaria importanza ad approfondire la conoscenza e l'utilizzo degli strumenti di fund raising (il *mailing*, il telemarketing, internet, il *relationship fund raising*, importantissimo per le relazioni *face to face*).

Dall'esperienza danese possiamo dunque trarre un interessante approfondimento dell'utilizzo dei vari strumenti utili alla raccolta fondi.

La ricerca svolta

La Danimarca è un Paese con cinque milioni e 300mila abitanti, relativamente ricco, dove il Terzo Settore non è particolarmente sviluppato, principalmente per un modello di *Welfare*

State particolarmente forte; tuttavia merita attenzione per poterne valutare le differenze con il nostro sistema.

In particolare, si presenterà una panoramica generale del non profit danese e un approfondimento sullo sviluppo della raccolta fondi, analizzando dati relativi al periodo 1998-2002. Il seguente lavoro è stato realizzato anche grazie all'aiuto di Isobro, l'associazione nazionale dei fundraiser danesi che fornisce, come ogni associazione di categoria, informazioni e assistenza di varia natura agli associati.

Isobro ha sviluppato negli anni alcuni importanti servizi per i propri associati:

- *Codice di condotta etica*: definizione di tutte le regole di trasparenza, di rendicontazione e più in generale di tutte le regole che il fundraiser deve seguire per poter far parte dell'organizzazione.

Se un fundraiser trasgredisce tali regole, viene dapprima richiamato, ma se persevera nella trasgressione viene espulso dall'organizzazione.

- *Consulenza giuridico-fiscale*: questo è probabilmente il compito principale dell'organizzazione, la quale monitora regolarmente le variazioni alle leggi in materia giuridico-fiscale e le rende note agli associati, fornendo loro consigli e interpretazioni. Lo strumento maggiormente usato è il sito web dell'associazione, www.isobro.dk.

- *Cooperazione con le aziende profit*: consiste nel fare accordi con grosse società.

Per esempio, Isobro ha recentemente raggiunto un accordo con Microsoft, grazie al quale i suoi associati possono avere considerevoli sconti sull'acquisto di materiale informatico.

La realtà del non profit danese

Nonostante il non profit danese, come in precedenza sottolineato, non sia eccessivamente sviluppato, il giro d'affari annuale si aggira attorno ai tre miliardi di corone (400 milioni euro annui) per la maggior parte imputabile alle 115 grandi aziende non profit (di seguito anp) che raccolgono fondi.

In realtà, le organizzazioni all'interno del Paese sono migliaia, comprendendo tutte quelle piccole organizzazioni (soprattutto sportive) che fanno raccolta molto limitata a livello locale; nei dati presi in considerazione durante il seguente lavoro, ci focalizzeremo solamente sulle organizzazioni che raccolgono fondi in tutto il Paese.

Le 115 aziende non profit danesi che fanno fund raising a livello nazionale si dividono in cinque categorie:

- 1) *International Aid organization*: organizzazioni di assistenza e cura internazionali.
- 2) *Illness or handicap organization*: organizzazioni di aiuto ai malati cronici, disabili e ricerca medica.
- 3) *Social organization*: sono organizzazioni che lavorano soltanto all'interno del Paese e si occupano di assistenza ad alcolizzati, drogati, prostitute.
- 4) *Nature, animals and environment organization*: organizzazioni che si occupano di preservare l'ambiente.
- 5) *Church organization*: organizzazioni di tipo religioso.

È interessante, nonché curioso, vedere come solamente le quattro più grosse organizzazioni danesi possono fare raccolta porta a porta: *Danish Red Cross*, *Danish Church Aid*, *Cancer Association and Danish Refugee Council* (organizzazione nata nel 1956 per supportare e dare aiuto ai rifugiati dei paesi dell'ex Unione Sovietica). La legislazione danese infatti stabilisce che le anp per poter chiedere fondi a privati, fare *mailing* e chiedere fondi pubblicamente necessitano di una concessione ministeriale, che non sempre risulta facile da ottenere; se ne

evince che il sistema statale è piuttosto rigido e vuole mantenere un controllo totale sulle raccolte, in particolare quelle di una certa dimensione finanziaria.

In realtà, nella finanziaria danese del novembre 2005, è previsto che anche le piccole organizzazioni possano fare raccolta porta a porta, tuttavia molte non sono in grado di supportare tale tipologia, poiché possiedono uno scarso numero di volontari e poche risorse finanziarie.

È invece consentito a tutte le aziende non profit di attuare politiche di raccolta fondi attraverso il *merchandising*, cioè attraverso la vendita di oggettistica di vario genere.

Le piccole organizzazioni le hanno attuate in passato, ma ora tendenzialmente non utilizzano più tale metodologia, poiché a una piccola organizzazione risulta difficile e di conseguenza poco conveniente vendere i propri *gadget*. Le piccole organizzazioni generalmente tendono a finanziarsi attraverso il riciclaggio, non essendo necessario alcun permesso per farlo.

Per esempio, è assai comune il recupero delle bottiglie di uso domestico, poiché i supermercati in Danimarca restituiscono denaro per i vuoti riportati.

Un altro strumento utilizzato dalle piccole organizzazioni locali è, come del resto in Italia, la richiesta di finanziamenti al Comune, che finanzia progetti specifici e si occupa di controllare il corretto svolgimento e compimento degli stessi, pena la restituzione del denaro erogato.

Donazioni e tasse: la realtà danese

Si è già introdotto il discorso riguardante la *84 approval*, un attestato che viene concesso alle aziende non profit e che permette di avere sgravi fiscali relativamente alle donazioni ricevute (per capirci meglio, una sorta di stato di Onlus come in Italia) e di non pagare alcuna tassa sulle donazioni ricevute.

Per ottenerlo è necessario che l'organizzazione abbia almeno cento soci e presenti un *report*

ogni tre anni, presso la *Civil Authority*, l'organo di controllo delle aziende non profit che ha lo scopo di verificare lo svolgimento delle raccolte fondi e che riceve i rendiconti relativi alle varie campagne realizzate.

Se il donatore privato effettua una donazione a una azienda non profit che ha ottenuto l'8A Approval ha un vantaggio fiscale in base al proprio scaglione di reddito, cioè può detrarsi dalla donazione una percentuale pari a quella che paga sulle proprie imposte (ovviamente i redditi alti pagano un'imposta più elevata e traggono quindi anche maggior vantaggio dalle deduzioni sulle donazioni).

Le imprese invece hanno solo l'agevolazione del costo a bilancio su ciò che viene devoluto all'azienda non profit.

L'utilizzo degli strumenti di fund raising in Danimarca

Le entrate totali delle anp danesi sono cresciute dell'0,6% dal 1998 al 2002, passando da 198 milioni a 221 milioni di euro; se poi si comprendono nel calcolo anche i sussidi pubblici, si arriva alla cifra di 453 milioni nel 1998, che calano a 415 milioni nel 2002.

Questa diminuzione dei sussidi pubblici è causata da vari motivi e principalmente dal fatto che in precedenza lo Stato forniva grossi sussidi per gli immigrati provenienti dai Paesi balcanici, che sono fortemente diminuiti nel periodo preso in esame. Per quanto riguarda invece la raccolta privata, l'aumento è avvenuto

soprattutto nel 1999, dove le anp a carattere internazionale, con filiali in Danimarca, hanno ottenuto fondi attraverso grandi campagne di raccolta fondi. Nella seguente tabella sono specificate le varie entrate relative al fund raising, mentre successivamente viene data una spiegazione più dettagliata su come sono composte tali entrate e quanto pesano a livello numerico.

Entrate da tipologia di strumento utilizzato

Di seguito, un'analisi delle entrate del fund raising delle anp danesi suddivise per tipologia di strumento utilizzato.

Tesseramenti

I tesseramenti rappresentano tutti i versamenti fatti dalle persone per diventare socie dell'azienda non profit. Nel 2002, la cifra è di 25 milioni di euro, con una crescita del 10% rispetto al 1998 (i dati di crescita tengono sempre conto dell'inflazione). Questo tipo di entrata è importante in particolare per le organizzazioni di *Illness and handicap*, le *Social organization* e le *Nature environment*; questi tre gruppi di organizzazioni detengono l'84% di questa tipologia di entrata. In particolare per le *Social organization* i tesseramenti dei soci sono un'entrata fondamentale, e rappresentano un terzo delle loro entrate totali a dimostrazione del legame forte che deve sempre più coinvolgere le organizzazioni che si occupano della soluzione di problematiche sociali con il territorio e gli

ENTRATE REALIZZATE CON LE CAMPAGNE DI FUND RAISING

Tipologie di entrate	1998	2002
Entrate varie da donazioni e campagne di raccolta fondi	151	164
Entrate attraverso la collaborazione con aziende profit	4,5	7,24
Entrate dalla propria compagnia	29	37
Reddito finanziario proprio	13,4	12,3
Totale entrate private	197,9	220,54
Entrate pubbliche	255	194
Totale	452,9	414,54

associati. Per quanto riguarda invece le *Church organization*, le entrate sono piuttosto basse (anche se all'interno di tale voce vengono comprese le raccolte fatte durante la messa), e anche per le *International aid organization* sono una bassa percentuale di entrata sul totale, in quanto usufruiscono di diversi altri tipi di raccolta. Una questione interessante che ha permesso la crescita delle entrate attraverso i tesseramenti, sono gli accordi che le organizzazioni hanno fatto con la società B.P.S.; iscrivendosi a B.P.S., l'associato paga automaticamente dal suo conto la quota del tesseramento e questo è senza dubbio un grosso vantaggio per l'organizzazione, che può così avere delle entrate certe e puntuali.

Gli accordi B.P.S. sono aumentati da 340mila nel 1998 a 560mila nel 2002 e coloro che hanno maggiormente beneficiato dei vantaggi sono le organizzazioni di *International aid* (+ 306%), *Illness and handicap* (+ 91%) e *Social organization* (+ 47%).

Donazioni libere

Si parla di versamenti fatti dagli associati che vanno al di là del pagamento della tessera.

I contributi totali di questo tipo erano di 57,7 milioni di euro nel 2002, con un aumento del 5%; tali contributi costituiscono un'entrata importante in quanto rappresentano il 25% delle entrate totali.

In particolare queste donazioni sono una grossa entrata per le *Church organization* e per le *International aid*, le quali assieme hanno l'88% del totale di questo tipo di raccolta.

Lasciti testamentari

È sicuramente importante per le organizzazioni riuscire a ottenere lasciti testamentari e tale tipologia di entrata rappresenta ben il 20% del totale, con 43 milioni di euro per l'anno 2002. Tuttavia i lasciti testamentari sono diminuiti dell'8%, un fattore negativo piuttosto considerevole, trattandosi di un'entrata così sostanziosa. Un fatto da tenere in considerazione è che il 67% delle entrate da testamenti viene lasciato alle *Illness or handicap organizations*, per le qua-

li costituiscono la fonte di entrata più importante. Fanno eccezione le *Nature and environment organization* per le quali vi è stato un aumento del 180% del valore economico nel periodo.

Grandi donazioni

Il totale di questo tipo di donazioni era di 8,3 milioni di euro nel 2002 e si è registrata una diminuzione dell'8%.

Non si può considerare una fonte di entrata troppo rilevante, in quanto ricopre soltanto il 4% del totale delle entrate.

Coloro che beneficiano maggiormente delle grandi donazioni sono le *Illness and handicap organization*, mentre è interessante sottolineare che sono in generale diminuite, tranne che nelle *Church organization*, dove c'è stato un aumento del 20%.

Eventi locali di raccolta straordinaria

Si intendono per eventi locali di raccolta straordinaria le occasioni di raccolta fondi presso fiere o particolari eventi che si svolgono a livello locale in Danimarca.

Il totale delle entrate nell'anno 2002 è di 4,7 milioni di euro, con un calo del 58% rispetto al 1998. Le *International aid organization* ricevono ben i due terzi dell'ammontare delle entrate di questo tipo.

Porta a porta

Si parla in questo caso di raccolte nazionali attraverso l'utilizzo di personale volontario che chiede contributi presso le abitazioni private. Le entrate totali da tali raccolte nazionali sono pari a 14 milioni di euro nell'anno 2002, con un consistente aumento del 47%.

Sono in particolare le *International aid organization* e le *Illness and handicap organization* (rispettivamente il 56% e 23%) a usufruire di tali risorse e per entrambe i dati denotano un trend positivo in continua crescita.

Raccolte "interne"

Questo tipo di raccolta è per antonomasia quello fatto all'interno delle chiese.

La cifra si aggira attorno ai 15 milioni di euro nel 2002, con una diminuzione del 13%. Tali raccolte sono comunque un numero molto basso sul totale e poco influenti e la maggior parte di tali fondi viene chiaramente raccolto dalle *Church organization*, che nel 2002 detenevano il 66% del totale.

Lotterie, bingo e "gratta e vinci"

Le entrate totali grazie a questo tipo di strumento sono pari a 9 milioni di euro nel 2002. In quest'ambito vi è stata una diminuzione del 18% dal 1998 al 2002; tale diminuzione è dovuta all'aumento della concorrenza di altre organizzazioni che hanno introdotto nuove lotterie, le quali non hanno carattere di beneficenza ma hanno scopi puramente lucrativi.

Le entrate di questo tipo vanno per la maggior parte a *Illness and handicap organization* e alle *Social organization*.

Donazioni su scala locale

Sono donazioni raccolte dalle aziende locali, attraverso strumenti come la tombola e il bingo.

Queste raccolte sono poco influenti sul totale: le donazioni da aziende locali sono pari a 270mila euro, mentre la tombola e il bingo hanno raccolto 130mila euro nell'anno 2002.

Queste entrate si possono ritenere marginali, del tutto poco influenti, poiché non superano l'1-2% delle entrate totali.

Collaborazioni con aziende profit

È una pratica di raccolta fondi piuttosto utilizzata nell'ambito delle metodologie di raccolta in Danimarca. Esempi classici di questo tipo sono gli accordi con grandi aziende profit, le quali si impegnano a versare una percentuale all'organizzazione benefica per ogni prodotto venduto e in cambio ne ricevono un beneficio a livello d'immagine. Sono anche frequenti accordi per avere sconti sul materiale acquistato dall'anp presso l'impresa.

Il totale dell'ammontare dei fondi raccolti ammonta a 7,2 milioni di euro nell'anno 2002, con un considerevole aumento del 42%. Sono

in particolare le *International aid organization* e le *Illness and handicap organization* a usufruire maggiormente di tali accordi.

Servizi offerti dalla azienda non profit

Questo tipo di entrate si basano sui servizi offerti dalla anp. Le attività svolte in particolare comprendono: svolgimento di corsi e conferenze, affitti percepiti su propri immobili, riciclaggio beni (per esempio, Croce Rossa che mette a disposizione contenitori per il riciclaggio di vestiti), oppure altri particolari servizi offerti come la partecipazione in aziende turistiche o la pubblicazione libri.

Tutte queste entrate ammontano a 37 milioni di euro nell'anno 2002, con un aumento del 16%. Il riciclaggio di oggetti e materiali in particolare è uno strumento di raccolta fondi utilizzato dalle piccole organizzazioni che, come detto in precedenza, non hanno abbastanza fondi per intraprendere grosse campagne di raccolta e inoltre subiscono una serie di vincoli legali, poiché per fare campagne di raccolta a livello nazionale necessitano di autorizzazione ministeriali.

Un esempio tipico è quello di alcune organizzazioni locali che mandano volontari per le case a raccogliere bottiglie vuote da riciclare traendone un ricavo.

Sussidi pubblici

Nell'anno 2002, i sussidi pubblici erano di 194 milioni di euro e comprendevano: entrate per totocalcio e lotterie, sussidi dall'Unione Europea, sussidi statali e sussidi comunali. In linea generale c'è stata una diminuzione dei sussidi pubblici nel periodo in esame. In particolare:

- *Totocalcio e lotterie*: le entrate nell'anno 2002 sono pari a 14 milioni di euro, con una continua tendenza positiva, pari al 10% dal 1998 al 2002. In particolare, beneficiano di tali entrate le *International aid organization* e le *Social organization*.
- *Sussidi dell'Unione Europea*: l'Unione Europea ha concesso finanziamenti per progetti alle anp per un totale di 23 milioni di euro

nell'anno 2002 con un forte aumento nel periodo; questo tipo di finanziamento viene per la quasi totalità (95%) assegnato alle organizzazioni di *International aid*.

- **Sussidi statali:** questa entrata, pari a 124 milioni di euro nel 2002, ha subito un grosso calo nel periodo esaminato (- 45%). In dettaglio, la differenza è determinata dal calo di sussidi alle *International aid organization* per i rifugiati provenienti dai Paesi balcanici. Inoltre nella finanziaria 2001 venne previsto un risparmio sugli aiuti ai Paesi a ritardo di sviluppo e alle organizzazioni per la protezione ambientale.
- **Sussidi di Comuni e Regioni:** sono in particolare le organizzazioni locali a usufruire di sussidi comunali. Solitamente il Comune finanzia l'organizzazione controllando che essa utilizzi i fondi per portare avanti il progetto finanziato e non altre attività. Queste risorse sono ammontate a 33 milioni di euro nel 2002, con una crescita del 20%.

Considerazioni conclusive

In linea generale, dai dati forniti in precedenza e dal funzionamento legislativo, possiamo notare che la raccolta fondi subisce più restrizioni rispetto al nostro Paese.

Nella maggior parte dei casi la campagna di fund raising deve essere fatta a livello locale e solo poche grandi organizzazioni possono fare

importanti operazioni di raccolta; ciò spiega il maggior utilizzo di strumenti quali il riciclaggio che, soprattutto per quanto riguarda le piccole organizzazioni, sono molto diffusi. È chiaro che le 115 grandi organizzazioni non profit sono gli enti che usufruiscono maggiormente delle consulenze dei fundraiser, e che la grande maggioranza delle anp è composta da piccoli enti che sopravvivono grazie a raccolte fondi da privati, o da contributi concessi dai Comuni in virtù di un processo di costruzione di rapporti di fiducia a livello di comunità locale. Sia in Italia sia in Danimarca riveste particolare importanza il *fund raising* svolto dalle grandi organizzazioni che possono utilizzare strumenti importanti come il *mailing* e gli eventi a livello nazionale: ciò però non deve essere un segnale di sfiducia verso il fund raising svolto dalle piccole realtà che nel futuro potrà avere una crescita molto significativa, anche perché strumenti come l'invio di lettere e il telemarketing se eccessivamente "sfruttati" portano a una situazione di saturazione da parte dei donatori. L'utilizzo di strumenti diversificati dovrà dunque essere il punto di forza per la crescita delle aziende non profit di medie e piccole dimensioni. ■

* direttore Master in Fund Raising e Responsabilità Sociale, Università di Bologna

** ricercatore e collaboratore Philantbropy Centro Studi

GUIDA ALLA RIFORMA DEL DIRITTO FALLIMENTARE

LA NUOVA COLLANA DE IL SOLE 24 ORE



1
IL NUOVO
CONCORDATO
PREVENTIVO

I Volumi della COLLANA

- Il nuovo concordato preventivo
- La nuova revocatoria fallimentare
- Gli altri accordi stragiudiziali
- L'accertamento del passivo

Coordinamento scientifico della collana a cura del dott. Umberto Apice

- La liquidazione dell'attivo
- La procedura fallimentare
- Le attività del curatore fallimentare
- La tutela dell'acquirente di immobili

**Diritto e Pratica delle
SOCIETÀ**

- Gli adempimenti fiscali del curatore fallimentare

www.guidaaldiritto.ilsole24ore.com

www.shopping24.it

