

Il controllo sull'attività di fund raising: riflessioni per una proposta di regolamentazione normativa in Italia

di Valerio Melandri

Crescita del fund raising in Italia

Il mondo del fund raising è in grande evoluzione. Dopo un ventennio passato in sordina, dalla metà degli anni 90 in poi l'attenzione è notevolmente cresciuta sia sul fund raising che sulla figura del fundraiser. Un crescente numero di organizzazioni è stato fondato (quasi l'80% delle organizzazioni oggi esistenti è stata creata dopo il 1981, e oltre il 55% dopo il 1991)¹, che inevitabilmente competono nell'arena della raccolta fondi, e sono tanti i giovani consulenti attualmente noti e stimati dal mercato si stanno progressivamente affermando.

Ma oltre alle sfide che discendono dalla rapida crescita dalla competizione che i nuovi professionisti del fund raising si trovano a vivere, la mancanza di una regolamentazione del fund raising condizionano le modalità in base a cui lavorano i fundraiser.

Tale mancanza, che, a nostro avviso, impedisce lo sviluppo pieno della professione, va affrontate al più presto, se si vuole favorire le organizzazioni non profit portando così la percentuale dei ricavi complessivi del settore derivanti dall'azione di fund raising dall'attuale misero 3,3% ad almeno la media mondiale del 12,5%².

Per fund raising si intende ogni forma o tecnica di raccolta fondi devoluti da donatori o elargitori che non si aspettano come ritorno un beneficio diretto nei loro confronti, ma che i fondi regalati vengano utilizzati per le finalità richieste. Più volte è stato sostenuto³ che il fund raising esiste laddove lo scambio generato è all'interno della categoria del principio di reciprocità, ciò significa che lo scambio generato dal meccanismo di fund raising è quello dove il donatore devolve risorse e

¹ Censis, 1999.

² Censis, 1999.

³ Zamagni, Melandri

l'organizzazione non profit non restituisce un bene equivalente, ma esclusivamente un bene relazionale (ringraziamento, amicizia, appartenenza)⁴ unito, a volte, ad un bene economico materiale di valore simbolico (come una tessera di socio, un'attestato, una qualche forma di notorietà indiretta, ecc.)⁵.

È infatti noto che il sistema di gestione degli enti non profit prevede un duplice circuito⁶. Mentre in un'azienda profit le entrate derivano dai pagamenti dei clienti volti a coprire i costi e a remunerare i fattori produttivi, nelle organizzazioni non profit in molti casi al soggetto fruitore del servizio non è richiesto di pagare un valore equivalente al costo di produzione dello stesso. Le uscite e le spese devono quindi essere coperte con entrate e ricavi non connessi al circuito di produzione del servizi, ma provenienti da altre fonti di finanziamento a fondo perduto necessariamente gratuite.

Gli strumenti di fund raising, come è noto, possono esser i più diversi e vanno dall'invio di richieste porta a porta, via posta o via e-mail tramite la rete telematica, alle chiamate telefoniche, ai messaggi televisivi, alla pubblicità su altri mezzi di comunicazione, all'organizzazione di eventi speciali (cene, concerti, ecc.), alla vendita di beni vari a prezzi decisamente superiori al loro costo, all'effettuazione di regali a fronte di elargizioni di una certa entità, alla raccolta di fondi tramite le carte di credito, all'organizzazione di lotterie, ecc⁷. Tutte queste tecniche di raccolta comportano costi per il personale specificatamente impiegato a tal fine, nonché spese connesse all'utilizzo dei diversi strumenti utili a contattare soggetti esterni che non conoscono l'organizzazione. Altre spese sono legate all'esigenza, una volta ottenuto un contributo, di ottenere altri successivamente, quindi alla necessità di instaurare rapporti stabili con il potenziale donatore, cioè tenerlo informato delle attività svolte o comunque mantenere il contatto.

⁴ Alla stregua degli esempi di beni relazionali più classici come l'abitudine a ritrovarsi in certe occasioni, la familiarità esistente all'interno di gruppi di amici o di parenti, la comunanza di esperienze, la conoscenza reciproca, la fiducia che si instaura tra persone

⁵ Ecco perché una sponsorizzazione sociale, laddove ad una donazione corrisponda un "pubblicità" e un "ritorno comunicazione" per l'azione che sponsorizza equivalente, alla donazione effettuata non è da considerare fund raising

⁶ Melandri Mason,

⁷ Per una disamina più complete delle tecniche di raccolta fondi si veda Melandri, Tempel,

Oggi, per le organizzazioni non profit italiane il fund raising sta diventando sempre più funzione essenziale, data la competizione in cui si pongono le organizzazioni tra di loro e la scarsità delle risorse a disposizione non in termini assoluti, ma in confronto al numero delle richieste, la capacità di sopravvivenza di una organizzazione non profit e la possibilità di sviluppo dei suoi programmi dipendono molto dalla abilità nel trovare fonti di finanziamento e nel legare il più possibile quest'ultime stabilmente alle proprie iniziative.

La necessità di una legislazione sul fund raising in Italia

La legislazione sul fund raising oggi in Italia non esiste, ma non esiste neanche una buona legge sulle esenzioni fiscali nelle donazioni alle organizzazioni non profit. È il caso, si potrebbe dire, dell'asino di Buridano che legati per la coda e con ciascuno davanti un montagna di fieno per non volere (o non riuscire) a collaborare pienamente muoiono di fame. Il mondo non profit da una parte e l'amministrazione finanziaria dall'altra, continuano a battersi e stanno "morendo di fame".

Ecco allora che l'assunto da cui partiamo in questa prima disamina per una regolamentazione del fund raising, è che occorre che uno dei due mondi faccia un passo di fiducia nei confronti dell'altro. Se non è immaginabile che sia l'amministrazione finanziaria a farlo, lo faccia il mondo non profit. Come? Facendo sua una proposta di legge di regolamentazione del settore non profit fortemente "restrittiva" e di controllo nei confronti delle proprie attività.

Infatti fino a ché non si saranno denunciati pubblicamente i casi di frode palese, e dunque non si sarà proceduto a una pulizia del mondo non profit da tutte quelle pseudo-organizzazioni non profit⁸, nonché da tutti quei casi in cui il donatore, donando guadagna più di quanto eroga, non sarà possibile avviare una profonda revisione del sistema degli incentivi della raccolta fondi. Con danno per tutti.

Come è noto lo scandalo di Missione Arcobaleno⁹, così come la venuta alla luce di casi eclatanti di raccolte di fondi, in cui la copertura

⁸ Si veda in proposito l'articolo molto illuminante di Charles Perrow, *L'ascesa delle organizzazioni non profit e il declino della società civile negli Stati Uniti*, Rivista Italiana di Politiche Pubbliche, Agosto 2002.

dei costi aveva di fatto assorbito quasi completamente le ingenti somme riscosse, con la conseguente effettiva devoluzione di somme minimali alle finalità per le quali erano state attuate, ha aperto una falla nella fiducia pubblica nel mondo non profit.

La convinzione dominante, da allora, è che molti enti non profit utilizzino male i fondi, non sempre in cattiva fede, ma semplicemente per imperizia o per un eccessivo peso dei fondi destinati a coprire i costi fissi e generali dell'organizzazione¹⁰. A dire la verità non è esatto dire che i reati commessi durante la vicenda Arcobaleno, o le frequenti accuse da parte dei media (dal gennaio 2000 ad oggi, si contano in Italia oltre 180 articoli sulla stampa nazionale di "accusa di malgestione" a carico delle organizzazioni non profit italiane)¹¹, abbiano innescato la richiesta di una maggiore affidabilità, in quanto tale esigenza è emersa ben prima degli anni Novanta: tuttavia i cosiddetti "scandali del non profit" hanno senza dubbio corroborato la richiesta in questione.

Attualmente, la richiesta di affidabilità, trasparenza e certezza (in inglese si potrebbe sintetizzare in *accountability*) si è fatta talmente pressante da indurre non solo le imprese profit, ma anche le organizzazioni non profit a certificare i propri bilanci, nonché a produrre "bilanci sociali" a dimostrazione della bontà della propria azione e della coerenza con la propria mission¹². Associazioni dei consumatori italiane iniziano a sostenere l'elaborazione e l'approvazione di una legge che punisca i dirigenti e i consiglieri di amministrazione delle organizzazioni non profit che ricevono salari eccessivi o che traggono interesse privato dai loro rapporti con le organizzazioni del Terzo Settore¹³.

⁹ Missione Arcobaleno, è stata una missione promossa nell'aprile del 1999, dal governo italiano a favore dei profughi dell'ex-Jugoslavia. Si noti che mai era successo prima d'ora che un'operazione di raccolta di fondi privati di queste dimensioni (oltre 50 milioni di euro raccolti in meno di 60 giorni), fosse gestita direttamente da un presidente del Consiglio, che al tempo era Massimo D'Alema. La missione iniziata con i migliori auspici, si concluse con la condanna del responsabile della missione Piergiorgio Cherubini per "grave negligenza, imperizia e inosservanza di disposizioni normative" e con il risarcimento dei fondi rubati per 520.000 euro.

¹⁰ Enrico Finzi (a cura di), *Analisi sul volontariato*, Demoskopea, 2002

¹¹ Mario Giordano, *Attenti ai buoni:truffe e bugie nascoste dietro la solidarietà*, Monadori, Milano, 2003.

¹² Maticena, in Hinna, *Il Bilancio Sociale*, Il Sole 24Ore, Milano.

¹³ In parte recepita dalla legge 460/97 che indica in non più del 20% la differenza fra lo stipendio del "personale dipendente" di una ONLUS e la tabella dei compensi dei revisori

Per questi, ed altri motivi, forse sarebbe ora di iniziare una riflessione in merito.

Cosa dovrebbe regolamentare una legge sul fund raising

Alla base di una regolamentazione sul fund raising bisognerebbe fare una precisa distinzione fra due gruppi di organizzazioni non profit: norme che riguardano le ONLUS¹⁴ (e comunque tutti quelle che permettono uno sgravio fiscale al donatore, che per brevità d'ora in poi definiremo soltanto ONLUS) e norme che riguardano tutti gli altri enti non profit. A parere nostro, oggetto delle norme dovrebbero essere in particolare le prime, sia perché sono quelle che usufruiscono dei vantaggi fiscali in ordine alle esenzioni e deducibilità dei contributi, sia per il ruolo delicato che la loro specifica attività comporta all'interno della società rapportato al livello di risorse che sono in grado di smuovere con il fund raising. Ovviamente bisogna anche notare che un sistema di controlli troppo burocratico potrebbe creare qualche difficoltà alle organizzazioni ONLUS "autentiche", in termini di aggravio dei costi, ma riteniamo che sia un inevitabile prezzo da pagare, per "scovare" le finte organizzazioni non profit.

Per gli enti non profit (non ONLUS) le richieste di elargizioni dovrebbero essere accompagnate da un avviso a chiare lettere che il contributo non è deducibile secondo l'attuale legge fiscale. Ciò in qualunque modo la raccolta sia promossa, anche per telefono, e verso chiunque venga effettuata, compresi i membri della organizzazione. Per l'inadempienza di tale obbligo dovrebbero essere previste pesanti pene pecuniarie.

Detto questo andrebbero regolate le ONLUS almeno nei seguenti 6 punti:

del collegio sindacale. Il limite di tale legislazione è ovviamente nella indicazione di "personale dipendente". Basta infatti essere "consulente" o "collaboratore di progetto" (secondo la recente normativa Biagi) per uscire dal campo di applicazione della legge e dunque poter retribuire senza vincoli il personale.

¹⁴ In questa sede, in modo improprio, con l'acronimo Onlus, si vogliono indicare tutte quelle realtà (anche non ONLUS) che godono di benefici fiscali inerenti alle donazioni, fra cui, per esempio, le APS, gli enti che svolgono o promuovono attività di studio, di ricerca e di documentazione di rilevante valore culturale e artistico o che organizzano e realizzano attività culturali, effettuate in base ad apposita convenzione con il Ministero, le ONG, alcuni enti religiosi, ecc...

1. Regolamentare l'esenzione fiscale per il donatore e punirne gli abusi
2. Controllare i casi di concorrenza sleale
3. Istituire il "pubblico registro delle raccolte fondi"
4. Istituire gli Albi Professionali delle figure professionali coinvolte nel fund raising
5. Regolamentare i costi del fund raising
6. Controllare e limitare il finanziamento dagli enti pubblici

Regolamentare l'esenzione fiscale per il donatore e punirne gli abusi

Una disciplina in materia di fund raising, dovrebbe riguardare innanzitutto il donatore (persona fisica o giuridica) e la sua possibilità di esenzione fiscale.

Per le ONLUS bisognerebbe regolamentare innanzitutto:

1. Il caso delle raccolte di denaro a fronte di un dono (servizio) da parte della organizzazione. Come abbiamo detto, non si tratta di fund raising se la presunta donazione è del medesimo valore del dono ricevuto. Pertanto in tutti i casi in cui il bene apparentemente dato in dono o il servizio reso hanno il medesimo valore della somma di denaro elargita non si può parlare di donazione, ma di corrispettivo con conseguente indeducibilità dello stesso. E' evidente che una precisa normativa in merito andrebbe a incidere anche sulle donazioni che molte aziende fanno alle proprie "fondazioni" che svolgono, guarda caso, attività di ricerca "culturale" proprio sui mercati di interesse dell'azienda donatrice, ecc. Nessuna amministrazione finanziaria concederà mai un'esenzione fiscale ad un mondo in cui molti per interessi profit, ne abusano.
2. Inoltre andrebbe regolamentato il caso in cui il dono ricevuto sia di valore inferiore, ma ugualmente importante, bisognerebbe concedere la deducibilità soltanto per la differenza di valore tra l'elargizione e il dono ricevuto in cambio. Ad esempio nei casi di fund raising tramite "eventi speciali" alla organizzazione dovrebbe essere richiesto di

quantificare l'effettivo valore del biglietto comparato con il prezzo degli altri eventi mondani e la deducibilità dovrebbe essere concessa solo per la somma pagata in eccedenza.

Controllare i casi di concorrenza sleale

Un secondo corpo di regolamenti dovrebbe attenersi ai controlli da effettuare per verificare che l'attività dell'organizzazione non profit non si risolva in *concorrenza sleale* ai danni delle imprese profit.

Come è noto, l'organizzazione non profit italiana oltre alla attività principale può esercitare altre di tipo strumentale e non connesse direttamente allo scopo primario. Tali attività hanno carattere "commerciale" e permettono di conseguire un profitto da reinvestire poi nell'attività principale. Si tratta quindi di attività che spesso entrano in competizione con quelle condotte dalle imprese profit perché gestite con criteri di organizzazione interna e di strategia di mercato del tutto simili. Costituiscono in molti casi una risorsa finanziaria non indifferente in quanto in genere l'attività principale deve necessariamente trovare fonti finanziarie esterne al circuito di produzione di beni e servizi e l'attività di fund raising pura risulterebbe spesso molto onerosa e non sempre efficace.

I guadagni conseguiti dall'esercizio delle attività strumentali (ovvero tutte le entrate di una organizzazione non profit per attività non correlate alle finalità che l'ente persegue) non devono essere esenti da tassazione e devono essere pertanto soggette ad imposizione nella medesima misura delle imprese profit. Da ciò la necessità di distinguere chiaramente le attività in diretta relazione con lo scopo e quelle finalizzate al sostegno finanziario dell'ente.

In Italia occorrerebbe una legislazione più efficace per impedire la competizione sleale tra gli enti non profit e le aziende profit nei settori di mercato di primaria competenza di quest'ultimi. Le imprese profit infatti spesso lamentano che le non profit concorrenti non solo sono in grado di vendere i prodotti a prezzi più bassi, ma che hanno costi di entrata sul mercato inferiori e possono dedicare maggiori risorse alla pubblicità o alla ricerca di prodotti innovativi nel campo. È bene focalizzare meglio il significato di attività commerciali non correlate alla finalità principale fonte di esenzione. In particolare è da risolvere la questione se solo nei casi in cui c'è competizione con imprese profit la tassazione ha ragione di essere.

Si dovrebbe considerare un'attività di un'organizzazione non profit tassabile, un'attività che risponda a queste caratteristiche:

- essere un'attività commerciale;
- essere condotta regolarmente e con continuità;
- non essere sostanzialmente correlata ai fini dell'ente

La presenza di queste tre caratteristiche, contemporaneamente, dovrebbe comportare che l'attività sia soggetta a tassazione. Dovrebbe essere tenuta una contabilità apposita che evidenzia le spese e i ricavi specifici suddividendo anche i costi comuni.

Per quanto riguarda le esenzioni, molti potrebbero essere i casi, ma ci basti indicare la naturale esenzione delle attività anche strumentali e non direttamente collegate, ma svolte essenzialmente da volontari. Quando quindi l'intera attività strumentale è svolta sostanzialmente da volontari, pur assumendo completamente le caratteristiche commerciali e pur essendo sviluppata in competizione con imprese profit, non costituisce oggetto di tassazione.

Oggi, esistono in Italia organizzazioni non profit che forniscono i più svariati servizi (turistici, legali, consulenziale, ecc..) in perfetta concorrenza con aziende profit senza nessun tipo di differenziazione nel servizio. E' ovvio che finchè ci saranno casi così eclatanti di concorrenza sleale (dovuta al minor costo del servizio non in virtù di efficacia e di efficienza gestionale, ma al risparmio fiscale), sarà difficile chiedere una normativa fiscale.

Istituire il “pubblico registro delle raccolte fondi”

Un terzo tema da affrontare che una legge sul fund raising dovrebbe prevedere è che una ONLUS che intenda fare attività di fund raising debba necessariamente, prima di iniziare tale attività, iscriversi in un apposito registro. A seguito della iscrizione dovrebbero ottenere una licenza per effettuare una “raccolta fondi” che significa ogni forma di colletta formale o informale attuata con ogni mezzo (richieste personali, per posta, per televisione, per telefono, attraverso i giornali, ecc.). Lo scopo di una norma di questo genere sarebbe duplice: la registrazione degli enti dovrebbe consentire a tutti gli interessati di verificare che le sollecitazioni di contributi vengano da una non profit effettivamente accreditata per raccogliere denaro per un determinato

fine, evitando in questo modo spiacevoli versamenti a organizzazioni fasulle o con scopi diversi; la registrazione dovrebbe consentire inoltre all'ente pubblico di mantenere il controllo sugli enti onde verificare che i fondi siano utilizzati per la finalità prefissata senza che i costi del fund raising eccedano limiti accettabili.

La registrazione dovrebbe comportare una richiesta da effettuarsi al Pubblico registro presso l'Agenzia per le ONLUS, con i dati generali dell'organizzazione in merito al nome, alla forma giuridica, alla sede primaria e secondaria, e informazioni finanziarie oltre a quelle specificatamente attinenti al fund raising. Le organizzazioni dovrebbero infatti presentare:

1. un bilancio relativo all'anno precedente con particolare attenzione ai fondi raccolti e alle spese relative al fund raising dirette e indirette.
2. le metodologie che intendono utilizzare per raccogliere denaro e donazioni,
3. le finalità alle quali i fondi saranno indirizzati,
4. i professionisti del campo di cui faranno uso,
5. i soggetti che all'interno della organizzazione avranno la responsabilità della raccolta e della distribuzione del denaro.

Dovrebbe essere previsto per legge che le organizzazioni iscritte nel registro dovrebbero attenersi a regole etiche e di competizione leale. Ad esempio, non utilizzare nomi di persone per le raccolte senza il loro esplicito consenso; non promuovere collette che per tipo o nome o simbolo si confondano con collette effettuate da altri; non far credere ai propri donatori di avere il patrocinio di un ente pubblico se questa non sussiste, e così via. È ovvio che non si devono promuovere raccolte per fini diversi da quelli che le guidano e per i quali sono state registrate.

L'inclusione in "pubblico registro delle raccolte fondi" registri dovrebbe comportare obblighi di rendiconto nonché la presentazione di specifici bilanci e rapporti sull'attività di fund raising e la gestione delle attività di tipo commerciale. Tali obblighi potrebbero variare in funzione delle due variabili "contributi" ed "entrate complessive":

contributi <25.000 euro.

contributi >25.000 euro, entrate complessive <75.000 euro

contributi >25.000 euro, entrate complessive >75.000 e
<150.000 euro

contributi >25.000 euro, entrate complessive >150.000 euro

Le informazioni richieste alle organizzazioni in sede di rendicontazione dovrebbero inoltre comprendere:

1. l'ammontare lordo dei contributi raccolti
2. la quantità dei fondi raccolti che è stata effettivamente destinata ai fini della mission, la parte destinata alla copertura delle spese generali di amministrazione e la quota per le spese dirette di fund raising con particolari indicazioni relative ai compensi destinati ai professionisti incaricati;
3. l'indicazione dei professionisti utilizzati;
4. l'indicazione degli esborsi che l'organizzazione ha effettuato con i fondi raccolti suddivisi per categoria di spesa che, direttamente o indirettamente, può essere attribuita al fund raising, grazie a una suddivisione funzionale che dovrebbe evidenziare le spese per la programmazione, quelle di gestione e quelle appunto di raccolta fondi.
5. il bilancio annuale certificato secondo la legge e redatto secondo gli standard dei principi contabili¹⁵.

Istituire gli Albi Professionali delle figure professionali coinvolte nel fund raising

Un quarto tema da affrontare è la figura professionale del fundraiser. Coloro che professionalmente esercitano il fund raising (fundraiser) e ai quali le organizzazioni non profit spesso si appoggiano, dovrebbero essere iscritti in appositi Albi Professionali, con rigide procedure di inserimento anche in base all'esperienza e alla formazione. Sono quattro gli Albi Professionali che si potrebbero creare:

1. il *Fundraiser Professionista*. Ovvero qualunque persona o organizzazione che direttamente o indirettamente, dietro compenso o altra motivazione, pianifica, porta avanti o assiste

¹⁵ Si potrebbero utilizzare in proposito le 5 raccomandazioni del Consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti, pubblicate fra il luglio 2002 e il luglio 2003.

congiuntamente a una richiesta di fondi, o sollecita individualmente o assume o altrimenti impiega, sulla base di altro rapporto, un'altra persona per portare avanti una richiesta finanziaria per o per conto di una qualsiasi organizzazione non profit o un qualsiasi altro soggetto, che richiede fondi per telefono o porta a porta e fa pubblicità per una vendita, una prestazione, o un evento, a favore di una organizzazione non profit. Non dovrebbero essere considerati *Fundraiser Professionisti*, e quindi senza obbligo di iscrizione nel registro, gli impiegati, e i volontari delle organizzazioni non profit; Le leggi dovrebbero prevedere che un *Fundraiser Professionista* non possa effettuare raccolte di fondi a favore di uno scopo o una organizzazione senza autorizzazione scritta dell'organizzazione stessa.

2. il *Fundraiser Praticante*. Si potrebbe definire tale chiunque venga assunto o lavori dietro compenso di un *Fundraiser Professionista* per richiedere contributi per scopi caritativi o per ogni scopo consentito dalla legge;
3. il *Fundraiser Consulente*. Si definisce tale chiunque dietro compenso fa consulenze a una organizzazione non profit, o chi pianifica, gestisce, consiglia o assiste una richiesta di fondi per una organizzazione non profit, ma non ha accesso ai contributi o autorità per pagare le spese associate alla richiesta e non fa direttamente la richiesta per conto dell'ente.
4. i *Mediatori del Marketing Sociale* ovvero qualunque persona od organizzazione che per profitto si occupi primariamente di attività commerciali, organizzando vendite di beni e servizi, intrattenimenti o ogni altra cosa di valore il cui ricavato vada a favore di una organizzazione non profit. Quest'ultimo pur menzionato, come categoria professionale, potrebbe anche non essere all'interno di un albo professionale.

Regolamentare i costi del fund raising

La necessità di stabilire dei limiti ai costi di fund raising è la quinta esigenza a cui i legislatori dovrebbero rispondere in ordine alla necessità di impedire speculazioni o abusi.

Non è fuori luogo tener presente che l'intervento legislativo, se è utile a limitare i casi di irragionevole sconfinamento dei costi sul valore complessivo delle donazioni raccolte, non deve fuorviare. I costi del fund raising sono comunque molto elevati anche se la funzione è demandata a veri e propri professionisti. L'esperienza delle poche non profit italiane che utilizzano tecniche avanzate, e delle innumerevoli che nel mondo lo utilizzano, può essere utile per rendersi effettivamente conto di quanto oneroso in termini di tempo, di risorse umane e di costi finanziari sia la raccolta delle donazioni private.

Si stima¹⁶, per esempio, che facendo una campagna solo su nuovi possibili donatori utilizzando il mezzo postale, per poter parlare di spese ragionevoli in un corretto rapporto costo - efficacia, per ogni euro raccolto le spese non devono superare un euro e mezzo. In tale situazione si stima che la percentuale di interpellati che risponde positivamente deve essere almeno pari all'1% (un per cento). Una volta che il donatore è acquisito (nel senso che ha effettuato una elargizione) una eventuale ulteriore richiesta nel giro di pochi mesi o un anno (sempre per poter parlare di rapporto corretto costo - ammontare raccolto) deve portare alla risposta positiva di almeno il 50% degli interpellati con un costo per euro raccolto di 20 centesimi. Allo stesso modo per l'organizzazione di "eventi speciali" (concerti, balli, gran galà, e così via) si raccomanda che i costi diretti non superino i 50 centesimi per ogni euro raccolto¹⁷.

In generale si stima che complessivamente il costo medio delle raccolte di donazioni effettuate da una organizzazione non profit in un raggio temporale minimo di tre anni sia corretto se intorno ai 20-25 centesimi per ogni euro raccolto (cioè al 20%-25% dell'ammontare raccolto). Gli obiettivi di "costi ragionevoli" sono comunque difficilmente raggiungibili dalle non profit che supportano cause nuove o precedentemente sconosciute o che promuovono la soddisfazione di bisogni non diffusi¹⁸.

È ovvio che non si può imporre un limite percentuale di costo sull'ammontare raccolto, con particolare riferimento alla percentuale da pagarsi ai professionisti impiegati. Tale limitazione di costo (sia essa

¹⁶ Diego Sportiello, *Venti anni di servizi professionali per il fund raising*, Saz, Milano, 2003.

¹⁷ Valerio Melandri, Eugene Tempel (a cura di), *Fundraising*, Etas, 2004, Milano, pag.XX

¹⁸ Valerio Melandri, Eugene Tempel *op. cit.*, pag.XX

assoluta o relativa¹⁹) sarebbe prima o poi dichiarata incostituzionale se non altro per la lesione alla “libertà di parola” tutelata dalla costituzione, quindi della libertà di poter contattare il maggior numero di persone possibile, di informarle ed eventualmente di coinvolgerle nel raggiungimento di scopi leciti.

Ma è comunque necessario fare qualcosa. Se non altro si potrebbe giungere a generiche prescrizioni di “costi ragionevoli”, accompagnati da richieste di rendiconti molto più dettagliati, in cui scatti un controllo in caso di superamento, alla maniera del criterio della “congruità” utilizzato in occasione delle Dichiarazione dei Redditi.

Controllare e limitare il finanziamento dagli enti pubblici

Va inoltre aggiunto un altro ordine di controlli che limiti la possibilità di accedere ai finanziamenti pubblici in modo indiscriminato. Alla stregua del modello limitante previsto nelle regioni nell’area indicata, dall’Unione Europea, come Obiettivo 3 (Sardegna, Sicilia, ecc) che prevedono una soglia massima di servizi e di finanziamenti a titolo gratuito di 100.000 euro in tre anni per ciascuna impresa, anche nel mondo non profit andrebbe indicato una soglia (relativa e assoluta) massima.

Inoltre le organizzazioni non profit che ricevono finanziamenti dagli enti pubblici dovrebbero essere soggetti a stretti controlli e verifiche in relazione all’entità delle cifre ricevute e alle modalità del finanziamento, eventualmente con la possibilità di auditing da parte di agenzie private riconosciute nazionale. I controlli dovrebbero essere sostanzialmente volti alla verifica dell’effettivo utilizzo delle somme ricevute per le finalità indicate e alla correttezza delle procedure di rilevazione contabile, nonché alla solidità della struttura della non profit.

Brevi considerazione conclusive

Una piena e verace “dichiarazione spontanea”, unita ad una seria proposta di regolamentazione per il fund raising, creerà soltanto

¹⁹ Nel primo caso la percentuale non potrebbe essere in alcun modo superata senza incorrere in sanzioni; nel secondo caso la percentuale potrebbe essere superata, ma l’ente dovrebbe dimostrare che i costi sono comunque ragionevoli.

problemi per le organizzazioni non profit “fasulle” mentre. Allo stato attuale, questo risulta l’unico modo per sbloccare lo stallo normativo che ci ha consegnato la 460/97. Occorre instaurare meccanismi di fiducia, nei confronti dell’amministrazione finanziaria e proporre leggi di stretta regolamentazione dei ricavi da fund raising, se si vuole ottenere una maggiore esenzione fiscale. Le “buone” non profit non avranno nulla da temere e appoggeranno una normativa di questo genere, le “cattive” non profit salteranno fuori e finalmente si vedrà chi ha le carte in regola per chiedere una vera e propria esenzione fiscale: sarà una buona occasione comunicativa per le organizzazioni che hanno sempre fatto le cose in regola

Oggi in Italia, per l’amministrazione finanziaria, non contano gli impatti sociali positivi che le organizzazioni non profit producono giorno dopo giorno, purtroppo l’unica caratteristica di non profit che risulta evidente è connessa alle sue caratteristiche di esenzione, e dunque al minor gettito fiscale che esse potenzialmente potrebbero generare se si dovesse approvare una legge troppo permissiva. La paura di concedere troppo a chi non se lo merita, toglie anche a chi se lo merita, e così con “l’acqua sporca si getta anche il bambino”.

A parere di chi scrive, pur ammirevoli, le raccolte di firme per ottenere una legge che dia la possibilità di maggiori esenzioni fiscali, non servono più. Oggi occorre fare una proposta, una rigida proposta di legge di regolamentazione e di controllo del fund raising, della professione del fundraiser e di verifica della coerenza fra fini e attività. Superando “a destra” l’amministrazione finanziaria e proponendo una legge di regolamentazione del settore, con il preciso scopo di colpire i comportamenti immorali di questo settore. Si potrà poi, in un secondo tempo, concedere esenzioni fiscali non residuali (come l’attuale 2% dell’imponibile), ma totali e complete e far crescere veramente quell’imbarazzante 2,5% di media di ricavi dato dal fund raising italiano in ogni organizzazione non profit, che risulta essere la percentuale di fund raising più bassa del mondo²⁰.

²⁰ Salomon, 2003.