

Storia della donazione: il lungo cammino italiano

di Valerio Melandri* e Francesco Santini**

Donare è una tradizione antica, ma avere coscienza di cosa ha rappresentato la cultura della donazione per la nostra storia civile non è semplice e immediato. Il fund raising attuale deve guardare alle proprie origini per studiare e rielaborare efficaci strategie di comunicazione, ma anche di organizzazione. Dalla carità cristiana alle società di mutuo soccorso, fino alle moderne Ong internazionali: la società civile guida il cammino del Terzo Settore e impone nuove riflessioni ai professionisti di oggi e domani.

Lungi dal rappresentare uno sterile esercizio di erudizione, i primi esiti della ricerca svolta da un gruppo di studiosi della Facoltà di Economia di Forlì presso l'Università di Bologna, offrono suggestioni molto interessanti per chi, lavorando oggi nel non profit e in particolare nel reperimento di nuove risorse per le organizzazioni non profit, voglia conoscere meglio la storia della raccolta fondi in Italia.

A quella storia si deve soprattutto guardare ora che il mondo del *fund raising* nostrano è in crescita, come testimoniato dall'aumento dei percorsi professionali di formazione (master, corsi di laurea, corsi di aggiornamento), dei test su cui formarsi e delle offerte di lavoro nel campo¹³.

Fund raising italiano: le origini

Già nella società greca e romana il dono e la beneficenza occupavano il posto che nella nostra società hanno assunto il mercato e la sua regolazione ed anche nel basso medioevo, nelle città mercantili italiane, l'offerta di doni (regolata da rapporti di reciprocità), mantenne, pur con sostanziali differenze rispetto al passato, una funzione essenziale. Se si osservano i libri contabili delle grandi compagnie commerciali e bancarie dei Bardi e dei Peruzzi, attive a Firenze tra Due e Trecento, accanto ai conti intestati ai soci, era aperto un conto intestato a "messer Domineddio", sul quale, alla fine di ogni anno, veniva regolarmente versata una quota degli utili, destinata ad alleviare le condizioni dei poveri, considerati i rappresentanti del "messer" sulla terra. In pratica nel basso Medioevo e nella prima Età moderna l'elemosina era vista essenzialmente come uno strumento salvifico ed era stimolata dai rapporti interpersonali tra predicatori, donatori e beneficiari a cui si andò aggiungendo una quarta figura, quella del notaio, che raccogliendo le ultime volontà dei testatori poteva orientarne le decisioni.

In questo primo scorcio della storia della raccolta fondi in Italia i *fundraiser* di oggi possono già vedere all'opera "figure" conosciute: i *fundraiser* (spesso i predicatori o i notai) e i grandi donatori (banchieri, commercianti) ed anche possono osservare come i fenomeni imprevedibili (come oggi sono uragani, terremoti, maremoti) erano fonte anche allora di eccezionali donazioni. Non a caso intorno alla metà del Trecento la pandemia di peste provocò una profonda e diffusa sensazione di insicurezza

personale e collettiva da cui scaturì un eccezionale numero di lasciti testamentari.

Il confronto fra passato e presente stimola sicuramente le decisioni che una giovane categoria professionale, come quella dei *fundraiser*, sarà chiamata prima o poi a prendere. Lo testimonia il lungo dibattito nel nostro Paese sulle modalità di compenso dei *fundraiser* (fisso o a percentuale) e che era già presente quanto ai tempi delle congregazioni.

Lo sviluppo nell'Età moderna

Fra il Sette e Ottocento alcuni casi di scarsa trasparenza nella gestione finanziaria delle congregazioni e il progressivo affermarsi di una filantropia laica, aprirono la strada all'intervento dello Stato che, nelle sue successive configurazioni, specialmente quella napoleonica, procedettero all'alienazione di una parte delle congregazioni e al tentativo di controllare quelle attive. Malgrado ciò le associazioni religiose continuarono la loro attività tra Otto e Novecento, anzi migliorandola e diversificandosi per far fronte ai nuovi bisogni creati dal processo di proletarianizzazione dei lavoratori urbani e agricoli e dunque alle esigenze di formazione tecnico-professionale dei giovani più poveri. Interessante è anche l'analisi dell'evoluzione della raccolta fondi nel tardo Medioevo.

In quel tempo luoghi dediti all'assistenza dei poveri erano gli ospedali urbani medioevali che aiutavano malati, pellegrini, bambini abbandonati e distribuivano viveri ed elemosine. Accanto agli ospedali furono creati anche Monti di Pietà ed altre istituzioni specializzate (conservatori per giovani donne, rifugi per malmarritate, reclusori per i mendicanti) che operavano sul territorio locale.

L'evoluzione del finanziamento fu possibile grazie a quelle che oggi i *fundraiser* chiamano grandi donazioni: la raccolta di risorse attraverso elemosine, tipica della fase iniziale, lasciò il posto, pur senza essere mai del tutto abbandonata, a forme più efficaci (lasciti e donazioni) capaci di reggere la sfida della continuità dell'azione assistenziale e avviando così la costitu-

zione di ingenti patrimoni, i cui proventi garantirono in maniera crescente indipendenza e operatività dei diversi enti.

Ma cosa spingeva allora le persone a donare? Era la duplice matrice cristiana e civica che induceva chi disponeva di risorse economiche a donare: i ricchi sentivano l'obbligo di contribuire nel proprio interesse oltre che per virtù. Il dono non era gratuito ma stabiliva una reciprocità: da un lato istituiva un legame di *patronage* fra le parti, dall'altro c'era l'aspettativa di una ricompensa sovranaturale a seguito di una corresponsione materiale. Spesso i lasciti contenevano precise disposizioni che rendevano esplicito lo scambio fra beneficio materiale accordato ai bisognosi e benefici spirituali richiesti per il donatore, sotto forma di preghiere.

Come si vedrà anche in seguito, gli strumenti odierni di raccolta fondi non sono altro che iniziative già messe in pratica con successo da chi ha preceduto i *fundraiser* di oggi nel loro lavoro: le Scuole veneziane ad esempio affidavano in larga misura la loro solidità finanziaria al pagamento di quote di ingresso e regolari contributi da parte dei confratelli, prevedendo quello che oggi possiamo chiamare tesseramento e donazioni pianificate.

Le istituzioni caritative, dal XIV al XVIII secolo, si trovarono dunque a svolgere due fondamentali funzioni: la raccolta fondi dai ceti abbienti (*fund raising*) e la elargizione come beneficenza ai poveri (*grant making*).

Le società di mutuo soccorso

Nell'Ottocento nacque il fenomeno del mutualismo che dal Piemonte si diffuse nell'Italia settentrionale e centrale (Lombardia, Emilia, Toscana, Umbria e Marche) dando vita alle cosiddette società di mutuo soccorso.

Questi enti si finanziavano essenzialmente attraverso i contributi dei soci, integrati dalle elargizioni dei soci fondatori a volte anche cospicue: fu il caso della Società di Mutuo Soccorso di Perugia i cui soci onorari contribuivano con elargizioni a circa un terzo delle entrate.

Negli statuti delle società di mutuo soccorso erano previste due categorie di soci: gli effettivi, che godevano dei sussidi e delle agevolazioni previste e i non effettivi, suddivisi in soci fondatori, benefattori, benemeriti, sostenitori, oblatori che, pur non godendo, di alcun beneficio economico, contribuivano alla vita di quelle istituzioni con elargizioni di denaro iniziali e periodiche e anche con attività di tipo professionale svolte in modo gratuito soprattutto in qualità di medici e avvocati.

Si può dunque già individuare nel *fund raising* delle società di mutuo soccorso il seme dell'attenzione sempre maggiore che anche i *fundraiser* di oggi devono dare ai costituenti delle organizzazioni non profit ed anche alle modalità di segmentazione della base dei donatori: da qui infatti può partire un processo di crescita del rapporto *fundraiser*/donatore, proprio grazie a un maggiore coinvolgimento dei costituenti e a una corretta suddivisione della base dei donatori, sempre più necessaria per "parlare" a ogni donatore nel modo più adeguato.

Le modalità di raccolta fondi delle società di mutuo soccorso davano la possibilità di creare enti dotati di una buona solidità finanziaria che hanno potuto così avviare allo scioglimento nel 1844 delle corporazioni e delle relative casse di previdenza.

Sostenitori delle società di mutuo soccorso erano i prefetti locali che ne facilitavano la raccolta fondi presso i municipi: lo Stato infatti era consapevole dell'importanza delle società di mutuo soccorso anche come strumento di sussidiarietà di alcune funzioni sociali di tipo assistenziale non garantite dall'intervento pubblico. Fra gli strumenti di raccolta fondi utilizzati anche quello della creazione di comitati di persone dedite alla raccolta fondi: è il caso della Biblioteca circolante di Alfonsine promossa da Sebastiano Battaglia che nel 1871 formò un comitato promotore e lanciò un appello per ricevere donazioni di libri o aiuti in denaro al fine di creare la dotazione iniziale della biblioteca. I primi donatori furono dichiarati ufficialmente "benemeriti" dell'istituzione.

E, in seguito, fu un fiorire degli strumenti che ancora oggi si utilizzano maggiormente per raccogliere fondi: il comitato di assistenza civile di Alfonsine aveva fra le volontarie signore e signorine, che prestavano "opera e contributo speciale per la raccolta di offerte"; la società di mutuo soccorso di Mariola di Ravenna aveva come motto "allegria e filantropia" e nelle voci di bilancio iscriveva voci quali la stampa di litografie (che erano da stamparsi a un costo economico ma nella massima eleganza, sia nelle vignette che nell'originalità dei caratteri) e i costi di affissione e diramazione (sia nei centri abitati che a domicilio dei soci e dei non soci), un bell'esempio di costruzione di una primitiva forma di *mailing*.

Anche il *people raising* era già attivo nell'Ottocento in Italia: nella società di mutuo soccorso di Spoleto allo scopo di incrementare le iscrizioni ogni socia contribuente che ne faceva entrare un'altra nella società riceveva un premio di 10 lire.

Con l'Unità d'Italia vi fu poi un ampliamento degli orizzonti dell'attività di raccolta fondi: in occasione di terremoti, diffusione di virus, eruzioni vulcaniche e guerre si moltiplicavano le raccolte fondi, grazie a sottoscrizioni e feste, promosse da società di mutuo soccorso locali a favore di territori colpiti, posti in altre regioni d'Italia. Con il rafforzarsi di un sentimento nazionale, da una parte, e il diffondersi delle informazioni sul territorio italiano attraverso quotidiani, il *fund raising* acquisisce nell'Ottocento una prima modernità, passando da una dimensione locale a una nazionale, con un conseguente aumento del bacino di raccolta fondi e di ricerca di nuovi donatori.

Una trasformazione che riguardava specialmente gli enti come le società di mutuo soccorso, rappresentativi di un associazionismo laico, mentre il *fund raising* di impronta cattolica mostrava i tratti di una filantropia dagli orizzonti essenzialmente locali.

Dall'Unità di Italia agli anni '50

La forza della raccolta fondi di quel tempo è chiaramente definita dall'indagine conoscitiva

sulle Opere pie, promossa nel 1863, e che accertò la presenza in Italia di 17 mila Opere pie dotate di un patrimonio lordo complessivo superiore al miliardo di lire, una cifra enorme corrispondente a due volte le entrate dello Stato e pari alla metà dell'ingente, già allora, debito pubblico.

Nella raccolta fondi di questo periodo si può notare accanto al tradizionale atteggiamento filantropico delle *élite* un risalto, tutto borghese, attribuito all'etica del lavoro che ben si coniugava con i valori del progresso economico e della concordia sociale. È il caso dell'Istituto per i ciechi (oggi conosciuto come Istituto Cavazza), fondato nel 1881 da alcuni facoltosi benefattori appartenenti alla borghesia bolognese, che si proponeva di assistere e indirizzare ad attività artigianali i fanciulli ciechi poveri della città.

Altri enti, i cosiddetti Artigianelli, furono fondati dalle congregazioni religiose per favorire l'inserimento nel mondo del lavoro dei fanciulli in situazioni di indigenza e povertà.

La Chiesa riusciva ad ottenere i fondi necessari per creare e sostenere la crescita di questi enti grazie alle sollecitazioni fatte direttamente da esponenti del mondo della Chiesa che apparivano in grado di sfruttare i vantaggi dell'articolata rete degli organismi ecclesiastici, delle associazioni, delle società di mutuo soccorso e delle cooperative di credito cattoliche.

Da qui deriva chiaramente l'importanza che ancora oggi hanno, per ogni *fundraiser*, la rete di conoscenze, di sostenitori, di grandi donatori che coinvolti e ringraziati nel modo giusto possono essere fedeli sostenitori dell'azienda non profit.

Un esempio molto interessante è quello della "Pia opera a sollievo degli infermi poveri", fondata a Verona nel 1897 da Don Giovanni Calabria, che nello statuto originario citava sia i promotori cioè coloro che «nell'ambito delle loro conoscenze» dovevano «propagare l'Opera cercando benefattori, ritirare le offerte e tenerne di queste apposito registro per il resoconto annuale» sia i benefattori cioè coloro che dovevano «consegnare ai Promotori l'offerta» e che in cam-

bio avrebbero goduto di una serie di vantaggi spirituali (elencati nello Statuto). I benefattori potevano tra l'altro controllare alla fine dell'anno il resoconto delle attività svolte dall'Opera, segno di come la trasparenza, già allora, era fra le richieste poste dai donatori all'Anp per continuare con fiducia il rapporto di donazione.

Fare beneficenza divenne segno distintivo dello *status* sociale e non a caso le istituzioni che se ne occupavano divenivano luoghi non secondari "di socializzazione" delle diverse componenti del ceto dirigente: a Roma tali istituzioni rappresentavano un punto di incontro fondamentale tra "piemontesi e romani", le feste di sottoscrizione organizzate al Pincio, con l'intervento di membri di Casa Savoia, erano importanti appuntamenti mondani. Nel periodo del Ventennio fascista si accentuò l'intervento pubblico nel settore sociale: forte del fatto che beneficenza ed assistenza erano subordinate alla solidarietà nazionale, il regime creò grandi enti settoriali (come l'Opera Nazionale Maternità e Infanzia, Enti Opere Assistenziali) dal significato chiaramente anti-partecipativo e contrario alle logiche di unione o comunque di bene comune proprie degli enti assistenziali di matrice cattolica o laica.

Comunque l'iniziativa privata, seppure in difficoltà (diminuirono i patrimoni di molte Opere pie), appariva ben radicata in alcuni ambiti regionali dove moderni *fundraiser* crearono enti di grande importanza: Don Luigi Orioni con il Piccolo Cottolengo, a Genova e Milano, e Don Giacomo Alberione con la famiglia Paolina, che grande importanza ebbe nel mondo delle comunicazioni di massa.

Dal dopoguerra a oggi

Nel 1949 Amintore Fanfani rifiutò la prospettiva di un *welfare* universalistico per l'Italia in quanto era viva in Italia, «la tradizione di un sistema di carità privato, in grado di integrare l'azione dello Stato». Effettivamente aveva ragione, nel 1950 la Commissione parlamentare di inchiesta sulla miseria in Italia e sui mezzi per combatterla presentò un censimento delle istituzioni non

profit esistenti in Italia: se la si legge oggi, conoscendo gli strumenti attualmente utilizzati dal Terzo Settore, non ci si può sorprendere se molti enti si finanziavano con il tesseramento, con lasciti, donazioni da privati, utilizzando così strumenti classici di *fund raising*, ancora oggi fonti principali di entrate delle Anp italiane.

Negli anni '60 invece la creazione in Italia dello Stato sociale portò a una sorta di appannamento del non profit e della società civile, in questo periodo infatti le Anp trovarono nello Stato un finanziatore importante e in molti casi unico: molti soggetti abbandonarono o utilizzarono meno forme di raccolte fondi da privati per spostarsi sulla raccolta di fondi pubblici.

Fu sufficiente così un breve decennio per portare le Anp italiane a cancellare secoli di tradizione nella raccolta fondi con danni che, forse, ancora oggi, sono visibili nella difficoltà di molte Anp nel raccogliere fondi con strumenti e modalità corrette.

La storia recente

Negli anni settanta, con la crisi del *welfare State* e la crescita incontrollata della spesa sociale, ci fu una prima ripresa della società civile: le Anp che importarono in questi anni strumenti di raccolta fondi dai Paesi anglosassoni riuscirono poi a ottenere un vantaggio rispetto ad altre istituzioni "concorrenti" e a fronteggiare l'arrivo (negli anni '90) delle grandi Anp straniere in Italia.

Nel 1974, l'Airc (Associazione italiana ricerca sul cancro) dà infatti vita al primo *mailing*, iniziativa che non solo ha ripetuto con successo negli anni fino a oggi, ma che ormai le grandi organizzazioni utilizzano sempre di più per raccogliere fondi e/o trovare nuovi donatori. Ma se accanto al consolidamento di alcune realtà italiane, che seppero riprendersi da quel fenomeno di "amnesia collettiva" creata dall'espansione, dall'invadenza e dalla dipendenza creata dallo Stato negli anni '60, negli anni '80 e '90 si assiste ad una internazionalizzazione del *fund raising* in Italia.

Ha inizio infatti in quegli anni l'approdo in Italia di importanti soggetti non profit internazionali che, attratti inizialmente anche dalle basse tariffe postali utilizzabili per il *mailing*, ottengono notevoli successi nelle campagne di raccolta fondi grazie a tecniche testate già in altri Paesi e specialmente per la sostanziale impreparazione della maggior parte delle Anp italiane che, grazie proprio al fenomeno di "amnesia" precedentemente descritto lasciarono alle Anp internazionali un campo sostanzialmente privo di una sana concorrenza. Non è da dimenticare nel 1990 la nascita dell'otto per mille a favore della Chiesa Cattolica, modalità di raccolta fondi che cerca di arginare un preoccupante calo delle donazioni verso la Chiesa in atto già da alcuni decenni.

Sia la Chiesa dunque ma anche le Anp italiane hanno in questo periodo l'impulso giusto per riprendere a fare *fund raising* senza dipendere dai contributi dello Stato: non a caso, nascono nella seconda metà degli anni '90 corsi universitari sul *management* delle Anp, scuole professionali per la formazione dei professionisti della raccolta fondi e vengono pubblicati anche testi sul *fund raising* sia a carattere pratico che teorico e specialmente in Italia vengono approvate le leggi-quadro sul non profit (ricordiamo la legge n. 266/1991 sul volontariato, la legge sulle Onlus, cosiddetta "legge Zamagni") e provvedimenti a sostegno di una maggiore deducibilità delle donazioni (come la recente "Più dai, Meno versi") e di una raccolta fondi ancora più capillare (legge istitutiva del cinque per mille).

Si è nel tempo anche maggiormente definita la professione di *fundraiser* sia con l'istituzione nel 2000 di Assif (l'associazione italiana dei *fundraiser*), sia con la creazione del codice etico dei *fundraiser* italiani da parte della medesima associazione; sono nate anche alcune società di consulenza attive in diversi ambiti operativi, segno di un futuro del *fund raising* che vedrà gli operatori della raccolta

fondi specializzarsi sia nei settori di intervento delle aziende non lucrative sia nei singoli strumenti di raccolta fondi utilizzati.

Le prospettive future

Sicuramente, il *fundraiser* oggi in Italia ha tanto da imparare dalla storia, strumenti e metodologie che possono sembrare innovative spesso sono solamente "ritorni" di tecniche già sperimentate e utilizzate con successo negli anni, decenni e secoli passati. Accanto a una necessaria maggiore professionalizzazione dei *fundraiser* attraverso corsi, master *ad hoc* e attraverso anche un processo di certificazione che miri a creare fiducia in questa figura, che troppo spesso viene confusa come un invadente promotore finanziario o un abile consulente di *marketing*, è necessario anche dare vita a un processo di crescita della trasparenza in tutto il settore non profit. Nel 1951, Ludovico Montini, fratello del futuro Paolo VI, dichiarò, come vice-presidente della Commissione sulla miseria in Italia: «la quantità e la capillarità dell'assistenza è superiore in Italia a quella di molti altri Paesi. Da due millenni la carità fonda in Italia istituzioni, inventa attività, sviluppa ogni esperienza assistenziale che nasca ovunque nel mondo civile.

Persone, votate anche per la vita, prestano la loro opera gratuita all'assistenza. Tutto ciò noi constatiamo con compiacenza e con fiducia. Ma altrettanto non si può dire per la tecnica, per il metodo, per l'ordinamento assistenziale in Italia. Mille e mille istituzioni operano nel campo assistenziale senza alcun coordinamento».

È ora forse di dare vita, anche grazie alla storia della raccolta fondi in Italia, a una gestione del settore non profit e delle sue risorse che risulti in un intervento efficiente, senza generare uno spreco di risorse. ■

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

** ricercatore Philanthropy Centro Studi

[Note:]

1) La ricostruzione di quella storia, proposta nel presente articolo, si basa sulle relazioni, svolte nel Convegno dello scorso 12 maggio, da Bernardino Farolfi, «Le fonti per la storia del *fund raising* in Italia»; Mauro Carboni, «Alle origini del *fund raising*: confraternite, predicatori e mercanti nelle città italiane»; Omar Mazzotti, «Mutualismo e associazionismo: il *fund raising* laico nell'Ottocento»; Massimo Fornasari, «Tra carità legale e filantropia: il *fund raising* degli istituti assistenziali dall'Unificazione agli anni Cinquanta del Novecento»; Francesco Santini, «Il *fund raising* dal dopoguerra ad oggi» e Valerio Melandri, «Il futuro del *fund raising*».

Circolazione Stradale e R.C.Auto



il nuovo **SISTEMA MULTIMEDIALE**
al servizio dei professionisti

UN SISTEMA IN TRE PRODOTTI

A cura di: Avv. Federico Ciaccafava e Avv. Luciano Scavonetto

BANCA DATI  GUIDA PRATICA  NEWSLETTER 

Servizio Clienti banche dati professionali Tel. 02 (o 06) 3022.5670 - servizioclienti.bdprofessionale@ilsola24ore.com

Prenoti una dimostrazione.
Avrà subito un omaggio.

<http://vetrina.ilsola24ore.com/rca>

