

OPINIONI & INCHIESTE

La filantropia che sceglie

di Roger Abravanel

a pagina 26

Fondazioni e microcredito

La prima regola per realizzare interventi efficaci è individuare progetti con una strategia precisa e un buon ritorno sociale

ANCHE IL FILANTROPO DEVE SAPER SCEGLIERE

di Roger Abravanel

La buona notizia è che anche in Italia sta crescendo la filantropia privata e lo conferma la riforma del terzo settore approvata nella seconda metà del 2017, con l'aiuto di Assifero (l'associazione delle fondazioni private) che cerca di mettere ordine nella normativa fiscale che regola 300 mila tra Onlus, fondazioni, associazioni, cooperative no profit. Ma non si tratta solo di regolare meglio la filantropia privata. È importante che essa aumenti anche l'impatto sociale dei suoi (encomiabilissimi) sforzi.

Molti sono i soggetti nati negli ultimi anni, in aggiunta alle mille piccole organizzazioni della carità cristiana e alle fondazioni bancarie (non una vera filantropia privata). Sono nate 80 fondazioni *corporate* create da grandi aziende all'insegna della responsabilità sociale dell'impresa (esempio Enel Cuore, Poste insieme, Bnl); poi fondazioni familiari/imprenditoriali come il Volo, San Patrignano, fondazione Golinelli. Infine, fondazioni *consumer* (che raccolgono piccoli contributi da molti donatori) come Telethon, Airc, Fondazione Floriani e Paideia. Assifero ha visto così crescere i propri associati da una decina nei primi anni 2000 ai circa 100 di oggi. Fare del bene è sempre meglio

che non farlo. Il problema è che in molti casi il rendimento sociale di questi sforzi potrebbe essere molto più alto. Per fortuna, anche da noi ci sono modelli di successo da emulare. Un esempio è la fondazione Oltre creata da Luciano Balbo, che ha trasferito la sua esperienza di *private equity* alla filantropia di ventura e dell'*impact investing* (selezionare e finanziare progetti di innovatori sociali). Balbo ha creato «Oltre» con un milione di tasca sua per selezionare i migliori progetti che ha poi finanziato con due fondi per un

totale di 50 milioni investiti da una quarantina di donatori/investitori. Permico, la sua iniziativa nel microcredito, ha prestato 150 milioni di euro a 30 mila persone (un prestito medio di 5 mila euro) ed è diventata leader europeo del microcredito. Il centro medico Santagostino ha già 200 mila pazienti nei suoi 9 centri a Milano e uno a Bologna. Oltre segue il concetto della «filantropia sostenibile»: i progetti devono fare un modesto profitto per sostenersi con le proprie gambe e restituire i fondi più l'inflazione. Proprio questo ne fa un buon modello, dato che ha dovuto sforzarsi per avere risultati. Osservando Oltre, si vede subito che la prima regola di successo è scegliere pochi



Risultati non facili
Il rischio è che questi enti si trasformino in bancomat per sostenere iniziative troppo piccole

progetti con una strategia ben precisa e con possibilità di un buon ritorno sociale. Per esempio, il centro medico Santagostino ha trovato una nicchia, quella di fornire un'alta qualità nella sanità ambulatoriale a un costo appena superiore a quello della pur ottima sanità lombarda (il prezzo medio delle visite ambulatoriali è appena superiore al ticket, una visita specialistica costa 60 euro e una ecografia anche). Purtroppo questo avviene raramente in molte fondazioni private italiane che alla fine diventano una specie di bancomat che eroga a pioggia a tante iniziative troppo piccole per avere risultati. Una fondazione *corporate* italiana ha erogato 900 mila euro (in



media con le altre fondazioni corporate) in 100 iniziative, pa-

ri a 9.000 euro per iniziativa. La maggioranza dell'erogato medio delle fondazioni famigliari è inferiore ai 500 mila euro all'anno, anche esso spesso frammentato in tante piccole elargizioni.

La seconda regola di successo è l'impegno attivo del filantropo che segue in prima persona il progetto, con l'aiuto di un management professionale ben retribuito e motivato. Luciano Balbo si è impegnato in prima persona a pieno tempo assistito da un vero e proprio amministratore delegato di provenienza business e da un team di 5 persone — mentre Permico e Santagostino sono anche esse seguite da manager di provenienza aziendale tutti ben retribuiti (Balbo è



Eredità morale **Sarebbe opportuno che chi finanzia un'impresa ne seguisse con interesse anche le sue evoluzioni**

l'unico volontario). Tutto questo non succede nella maggioranza delle fondazioni corporate e famigliari che di solito sono seguite da manager aziendali part time o da parenti dell'imprenditore, che non hanno nessuna esperienza imprenditoriale e manageriale, anche perché sono troppo piccole per retribuire professionisti di qualità.

La terza regola è il misurare rigorosamente l'impatto sociale della filantropia, per esempio il politecnico di Milano ha analizzato l'impatto sociale del centro Santagostino confrontandone prezzi e qualità dei servizi con altre strutture sanitarie e pubbliche. Questo sforzo permetterà di accedere a nuove donazioni, ma sempre più in concorrenza con altre fondazioni (anche in-

ternazionali): i potenziali donatori sono tanti ma sono ancora un po' scettici e vogliono sapere che fine fanno i propri contributi. Anche questo avviene raramente nella maggioranza delle fondazioni private italiane che, anche per colpa

della miriade di iniziative a pioggia e delle poche risorse manageriali, non ne conoscono l'impatto.

Oltre non è la sola a seguire queste regole e ci sono altre fondazioni che, anche se non hanno la pressione del low profit, ottengono ottimi impatti sociali. Ma sono poche. E allora? Ci sono due modalità alternative per fare evolvere la filantropia privata italiana. La prima è che il filantropo si impegni personalmente e sia genuinamente desideroso(a) di avere grandi risultati. Non deve farlo per avere un «bilancio sociale» della propria Corporate social responsibility o per farsi bello(a) nell'ambiente del territorio in cui opera l'azienda di famiglia. Lo fa perché vuole lasciare un'eredità morale che lo renda immortale e allora la sua filantropia deve essere eccellente come lo è stata la sua impresa. Bill Gates ha trasferito il suo talento (più 30 miliardi di dollari) alla Bill&Melinda Gates foundation per essere ricordato come il più grande filantropo del mondo e non solo come il fondatore della Microsoft. Purtroppo i Golinelli, Balbo, Colonna, Giubergia, Floriani, Moratti (Letizia e Gian Marco) sono rari, la cultura è ancora spesso solo quella di finanziare squadre di calcio. Se questa opzione non è possibile (ed è totalmente comprensibile che un imprenditore di successo possa fare ciò che vuole con il suo tempo e il suo patrimonio), allora è meglio emulare Warren Buffet che ha affidato i 30 miliardi di dollari della sua fondazione a quella di Bill Gates. Perché la meritocrazia è necessaria anche se si vuole fare del bene.

© RIPRODUZIONE RISERVATA