

Per una nuova definizione di Philanthropy Advisor

Elisabetta Gazzola

Un'analisi della community dei Philanthropy
Advisory in Italia, Francia e Svizzera attraverso il
metodo netnografico

**Prefazione a cura di
*Giampiero Giacomel***

Maggio 2023

www.elisabettagazzola.it

Indice

Introduzione

Letteratura

Discussione della letteratura

Metodologia

Il Metodo

La filosofia della ricerca

Il disegno di ricerca

Considerazioni etiche

Risultati

Discussione

Conclusioni

Bibliografia

A cura di Giampiero Giacomel

Presidente Istituto Nazionale di Filantropia - Filantropolis

Chiunque dovesse provare a cercare una possibile definizione della parola filantropia utilizzando Google Scholar si troverebbe di fronte a oltre 198.000 differenti interpretazioni della medesima parola. Un risultato che definirei quasi demotivante per chi volesse approfondire il tema. Tra questi 198.000 risultati spicca lo studio di Sulek sul significato moderno di filantropia, una investigazione spazio-temporale che permette di intendere che la parola filantropia non è definibile di per se, oltre al suo noto significato semantico di amore per l'umanità. Filantropia sarebbe un termine malleabile che prende uno specifico significato in tempi e luoghi diversi.

Se la prospettiva di Sulek è corretta significa che filantropia è anche parola capace di rappresentare uno spettacolare pluralismo di idee, propensioni e credenze. Proprio da qui bisogna partire per capire la complessità del lavoro che il Philanthropy Advisor deve svolgere. Un lavoro pronto ad affrontare prospettive, idee e inclinazioni mutevoli nello spazio, nel tempo e derivanti da credenze ed esperienze personali di chi vuole essere filantropo e ottenere risultati veri e positivi.

Come in ogni ambito dell'agire umano il tema della professionalizzazione è cruciale anche per capire il perché è necessario un professionista del donare bene, che sappia e possa guidare altri a fare bene il bene. Fu Antonio Gramsci a dire che La bontà disarmata, incauta, inesperta e senza accorgimento non è neppure bontà, è ingenuità stolta e provoca solo disastri. Affermazione che trova conferma non solo in un certo senso del pratico ma anche nel pensiero di economisti come Milton Friedman che consideravano la prestazione di denaro proprio per l'interesse altrui come la più difficile modalità di spesa. Vero secondo Friedman che la donazione sarebbe caratterizzata dall'interesse all'economicità dell'esborso monetario e da un bene da procurarsi al soggetto beneficiario che non è detto possa o voglia fornire un feedback adeguato e veritiero. Ancora Andrew Carnegie - filantropo della prima ora - era solito ricordare come ben donare risultava per lui molto più complesso di quanto fosse generare profitto e ricchezza personale. E' chiaro quindi che per evitare di fare disastri - come sosteneva Gramsci - è necessario che la bontà non sia inesperta e incauta, ma che al contrario sia esperta e oculata, da qui la necessità della figura professionale del Philanthropy Advisor sulla quale questa ricerca intende provare a fare chiarezza.

ITutti volentieri faremmo aggiustare la nostra auto dal meccanico, e faremmo curare i nostri denti da un dentista, ma il contrario non troverebbe per nulla il nostro favore. Vero infatti che nessuno sano di mente andrebbe dal meccanico per farsi curare una carie o installare una protesi dentaria per il semplice fatto che il meccanico è un professionista della riparazione auto, non della riparazione denti. Eppure – più o meno tutti – ci facciamo guidare nelle nostre scelte di donare denaro dal meccanico, dal dentista, dall'amico, dal conoscente e persino dallo sconosciuto. In questo modo però perpetuiamo la mentalità di una bontà inesperta e incauta – totalmente approssimativa – che spesso causa danni e che – alla meglio – non procura alcun bene reale a nessuno.

Il tentativo di questa ricerca di definire cosa sia il Philanthropy Advisor è un passaggio cruciale nel percorso che deve portare la volontà di fare il bene, a fare il bene per davvero. Vero infatti è che portiamo l'auto dal meccanico perché sappiamo cosa fa il meccanico. Andiamo dal dentista perché ne conosciamo le mansioni. Se quindi non comprendiamo prima di tutto cosa sia la professione del Philanthropy Advisor, non possiamo sperare che gli aspiranti filantropi possano ricercare assistenza da un professionista dai connotati vaghi per fare in modo che le proprie idee di miglioramento sociale dall'essere buone intenzioni diventino buone azioni veramente.

Lasciate i vostri pregiudizi in calce a questa prefazione. Dimenticatevi quello che pensate di sapere sulla filantropia. Approcciate la lettura di questa ricerca partendo dal presupposto socratico che il riconoscimento della propria ignoranza è presupposto essenziale per comprendere davvero.

...e che i Philanthropy Advisors abbiano inizio.

Il philanthropy advisor è una figura che sta emergendo sempre più nel mercato del lavoro. Se negli Stati Uniti si contano oltre 2.700 philanthropy advisor certificati (Beeston e Breeze, 2023, 16%), in Italia rappresentano ancora una nicchia. Tuttavia, osservando il mercato internazionale attraverso i profili dei professionisti che si definiscono philanthropy advisor, si evince una possibile confusione terminologica soprattutto in alcuni paesi dell'Europa occidentale come Italia, Svizzera e Francia. In questi paesi infatti, a differenza di quanto accade nei paesi anglosassoni, si può notare come il termine philanthropy advisor venga utilizzato sia dagli operatori che dalle organizzazioni nonprofit in modo ambiguo, in alcuni casi per identificare ruoli e attività che sono riconducibili al fundraising – nell'attività verso i major donor e fondazioni filantropiche – altre volte, per identificare una figura più vicina al consulente patrimoniale, che sviluppa una strategia per aiutare i propri clienti (principalmente High-Net-Worth), attraverso quello che viene definito “un labirinto di scelte filantropiche”.

In definitiva, questa ricerca contribuisce a mostrare come la parola philanthropy advisor viene utilizzata con significato diverso da quello originale, provando quindi a trovare una nuova definizione di philanthropy advisor che tenga conto dell'evoluzione che la filantropia ha subito negli ultimi anni in questi paesi e soprattutto del diverso significato che viene attribuito alla filantropia, in alcuni paesi dell'Europa occidentale presi in esame per la ricerca.

Comprendendo queste differenze, si può arrivare ad una migliore comprensione del modo in cui i consulenti filantropici e gli addetti alla raccolta fondi possono lavorare insieme per raggiungere la missione e gli obiettivi di un'organizzazione non profit e contribuire al bene comune.

Della filantropia contemporanea conosciamo molti aspetti, grazie a ricerche, analisi, libri e articoli che esprimono opinioni sulla filantropia, sul suo ruolo nella società e su ciò che i filantropi dovrebbero e non dovrebbero fare. Anche nel Regno Unito e in Europa continentale l'attività filantropica comincia a essere meglio documentata, contribuendo così a portare ad un aumento dei livelli di consapevolezza sul significato della filantropia. Di pari passo a questo crescente interesse ed attenzione per la filantropia c'è stato un incremento della domanda di consulenza e servizi professionali, di figure – chiamate philanthropy advisor – che affiancano i donatori e li guidano nella loro attività filantropica, aiutandoli a compiere una miriade di scelte che i filantropi si trovano a dover fare. Sono pochi però i riferimenti rispetto a questa nuova figura che sta via via crescendo ed in particolare in merito a ciò che questo lavoro comporta. Il ruolo nasce negli Stati Uniti, dove per la prima volta si è pensato di dar vita a una figura professionale, quella del philanthropy advisor, che andasse a occuparsi, soprattutto in ottica finanziaria, della gestione dei fondi destinati a opere di beneficenza. Non stupisce quindi che anche la maggior parte dei professionisti che se ne occupano ancora oggi, abbiano una formazione finanziaria. Questo lavoro di ricerca si concentra su di loro, sui philanthropy advisor o consulenti filantropici, adottando la definizione data da Beeston e Breeze (Beeston e Breeze, 2023, 4%), facendo riferimento a tutti coloro che, in modo formale sono impegnati nell'offrire consulenza ai donatori, anche se questa in alcuni casi, costituisce solo una parte di un lavoro più ampio che svolgono. Inoltre, pur comprendendo e riconoscendo l'importanza che le piccole donazioni quotidiane hanno per il bene comune, utilizzeremo le parole donatori, filantropi e clienti per indicare le persone che donano grandi somme e che solitamente sono coloro che più tipicamente richiedono una consulenza filantropica. Questi donatori possono essere individui, famiglie o enti di vario tipo. In alcuni casi, i consulenti filantropici lavorano con finanziatori istituzionali come enti di beneficenza (comunemente chiamati fondazioni) o aziende. In altri casi possono fornire consulenza alle famiglie e le loro attività possono spaziare dal lavoro diretto verso il singolo filantropo o ad una famiglia, sino alla consulenza verso una grande fondazione filantropica che opera a livello internazionale e dotata di una struttura con personale retribuito. Analizzando i profili professionali di coloro che si definiscono philanthropy advisor emerge un mondo variegato, fatto soprattutto di figure che hanno un background finanziario, legale o fiscale come private banker, commercialisti, avvocati, notai, family officer, consulenti patrimoniali. Se ci spostiamo però dai paesi di matrice anglosassone all'Europa occidentale, ed in particolare Italia, Svizzera e Francia si può notare come il termine philanthropy advisor venga utilizzato sia dagli operatori che dalle organizzazioni nonprofit in modo ambiguo, in particolare per identificare ruoli e attività che sono riconducibili al fundraising ed in particolar modo all'attività che il fundraiser svolge con i major donor.

A volte il Philathropy Advisor è colui che guida – nella miriade di scelte che dovrà fare – chi vuole passare dall'essere un individuo generalmente caritatevole a donatore intenzionale. In altri casi, il philanthropy advisor viene inteso come colui che lavora con l'organizzazione nonprofit nell'orientare potenziali grandi donatori verso la donazione alla causa di quell'organizzazione in particolare.

Tuttavia, ci sono molte ragioni per credere che i fundraiser e i philanthropy advisor possano lavorare in maggiore armonia non da ultimo, per le analogie nelle motivazioni che li spingono a svolgere il loro lavoro: entrambe le professioni sono spinte dal desiderio di lavorare per il bene comune (Beeston e Breeze, 2023, 75%). L'idea di approfondire e di comprendere meglio il panorama dei professionisti che sono accanto al donatore e che possono influenzare le sue scelte, è importante per dare impulso alla filantropia.