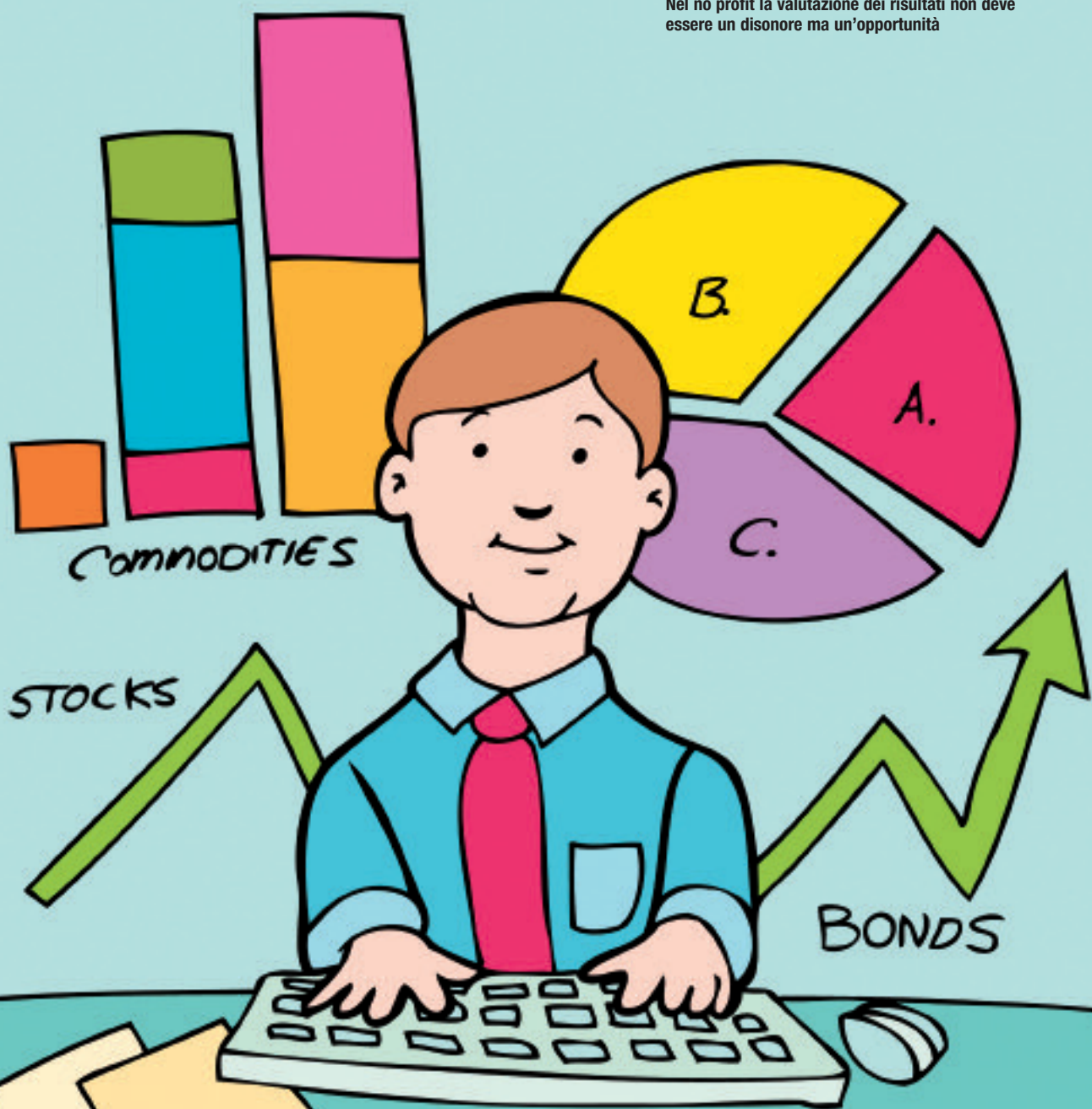


Nel no profit la valutazione dei risultati non deve essere un disonore ma un'opportunità



Philanthropy Advisor

Un plus per l'azienda del futuro

La beneficenza, per funzionare, deve essere organizzata e misurabile. Aiutando il no profit a crescere e migliorarsi con un approccio d'impresa

◆ Daniele Durand

Nasce un nuovo ruolo aziendale: il Philanthropy Advisor. Ma di che cosa si tratta esattamente? Il consulente filantropico, questa la traduzione in italiano, come dice la parola stessa, è un professionista d'impresa che ha il compito di gestire le Unità di Filantropia delle grandi banche, aziende, fondazioni e istituzioni finanziarie. Il ruolo nasce, ovviamente, negli Stati Uniti, luogo nel quale si è per la prima volta pensato di dar vita a una figura davvero professionale che andasse a occuparsi, 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 abbiano una formazione finanziaria. «Quella del Philanthropy Advisor è una professione no-profit, anzi per dire più precisamente una "competenza". Non è un sistema per fare guadagni, ma una integrazione culturale necessaria a chi vuole occuparsi di filantropia. Oggi stanno nascendo Unità di Filantropia in quasi tutte le banche e le istituzioni finanziarie del nostro Paese: per evitare però che la filantropia sia gestita con criteri esclusivamente finanziari, per evitare che se ne perda il cuore, è necessario studiarla ed affrontarla con competenze specifiche per il settore. A questo serve la professionalità nuova del Consulente Filantropico. Egli fornisce competenze ad hoc a chi in campi diversi si occupa di iniziative filantropiche, che vanno gestite assemblando competenze diverse e complementari. Un tema che coinvolge donatori, operatori e professionisti del settore che sanno ragionare col cuore oltre che col portafogli, affinché la strategia sappia guidare gli ingranaggi dei sentimenti». Chiare ed esplicative le parole di **Tiziano Tazzi**, presidente di Fondazione Lang Italia (www.fondazione-langitalia.it), l'organizzazione senza scopo di lucro che è stata tra i primi enti in Italia a occuparsi proprio di filantropia strategica. Tanto da lanciare, con inizio nel gennaio 2013, un primo e davvero innovativo corso di Executive Education per formare nuovi Philanthropy Advisor. Ma andiamo con ordine e facciamoci aiutare ancora dall'esperienza e dalla coinvolgente voglia di fare

di Tiziano Tazzi per capire un po' meglio di che cosa stiamo parlando.

Ci vuole progettualità

«Oggi l'approccio alla filantropia», spiega il presidente di Fondazione Lang Italia, «non è e non può essere più un approccio di tipo emozionale. Per aiutare gli altri in modo efficace bisogna infatti agire col cuore ma anche con la ragione e mettere perciò in atto delle strategie che rendano razionali ed efficienti anche le opere delle imprese no profit. Quelle cioè che di solito usufruiscono dei fondi che arrivano dalle Unità di Filantropia delle grandi aziende e fondazioni. E proprio l'aspetto dell'efficienza è fondamentale per fare in modo che la filantropia possa essere un vero motore di miglioramento sociale. In altre parole, è oramai assodato il fatto che se la donazione tradizionale aiuta una persona alla volta fornendo aiuto immediato per esigenze a breve termine, lo step davvero importante per il futuro delle attività filantropiche e no profit è quello di agire in modo più ampio in modo da costruire qualcosa di concreto per il futuro delle persone che si vogliono aiutare. La filantropia per funzionare a lungo termine e quindi per creare del benessere stabile e dei progetti in grado davvero di cambiare le cose, deve essere strategica. Questo vuol dire, in altre parole, che deve essere guidata da ricerche focalizzate, progettazione creativa, strategie e programmi di provata efficacia, esecuzione accurata ed approfondito follow-up al fine di conseguire i risultati previsti. Ed è proprio per questo motivo che noi come Centro Studi Lang siamo nati proprio per diffondere e promuovere la cultura del risultato nelle attività non profit rivolte al miglioramento della qualità della vita delle future generazioni. Per perseguire tali finalità però appare assolutamente necessario individuare e promuovere metodologie, esperienze di successo, strumenti di analisi e gestione, idee ed approcci innovativi, modelli organizzativi del settore no profit ma anche dal mondo profit italiano ed estero, da una posizione di indipendenza». Bisogna in sostanza, portare la cultura del risultato e della pianifica-

L'impatto dell'azione
filantropica deve essere a
lungo termine per generare
benessere

zione d'impresa anche in un contesto come quello della beneficenza dove questi approcci aziendali e finanziari sono sempre visti con sospetto. Come è possibile?

Approccio a tre fasi

La Fondazione Lang Italia ci ha messo del suo allora e proprio per offrire a donatori, operatori e professionisti del settore le più avanzate conoscenze e competenze che permettano di ottimizzare l'impatto dell'azione filantropica, ha da pochissimo lanciato il primo programma di Executive Education in Filantropia Strategica. In svolgimento a Milano tra gennaio e marzo del 2013, questo corso, oltre a essere il primo in Italia di questo genere, ha lo scopo precipuo di promuovere lo sviluppo e la diffusione di un altro approccio alla filantropia. Ma non solo: l'obiettivo della Fondazione è anche quello di dar voce alle più innovative teorie ed esperienze attraverso testimonianze italiane e internazionali da una posizione indipendente. Nasce così un programma di studio che è in grado di fornire ai futuri consulenti filan-



tropici innovative competenze che vengono tratte da esperienze di successo, strumenti di analisi e gestione, idee ed approcci innovativi e modelli organizzativi di successo, negli Stati Uniti e non solo. Per capire meglio però come è articolato il programma di Executive Education, abbiamo chiesto a **Lorenzo Piovanello**, Responsabile Sviluppo di Fondazione Lang Italia, di darci qualche dettaglio in più. «La prima cosa da dire», spiega il giovane manager, «è che il Philanthropy Advisor è una figura preposta a fare da tramite tra la filantropia e le organizzazioni no profit con lo scopo sia di orientare le scelte dei filantropi su progetti da sostenere, sia di stimolare il miglioramento delle azioni di aiuto da parte delle azioni benefiche. Oggi infatti possiamo dire che la filantropia strategica rientra a pieno diritto tra i servizi di consulenza finanziaria per le aziende di ogni dimensione. Con un'azione che genera un valore condiviso che può occupare un ruolo di primo piano nelle azioni strategiche legate alla responsabilità sociale favorendo un'integrazione tra mondo profit e mondo no profit che non può che fare bene a entrambi i settori. Compito del consulente è quello di creare un equilibrio di motivazioni e di valori che permeino anche un mondo come quello finanziario che, anche quando è portato a dare, non riesce ad aprirsi com-





Struttura del corso

Il primo Programma di Executive Education per formare nuovi Philanthropy Advisor della Fondazione Lang Italia è basato sulla partecipazione a 96 ore di didattica in classe, suddivisa in 3 moduli da 32 ore. Tra il 10 gennaio e il 22 marzo 2013 si andrà in aula il giovedì e il venerdì a weekend alterni. La lista dei docenti è lunga e di prestigio, e comprende: Bernardino Casadei (Assifero), Vittorio Terzi (McKinsey Italia), Daniela Grubel (Credit Suisse), Wolfgang Hafenmayer (LGT Venture Philanthropy), Davide Dal Maso (Avanzi Consulting), Irene Bengo (Ph.D. Politecnico di Milano), Franco Marzo (Smart Management), Luciano Balbo (Oltre Venture Foundation), Salvio Vicari (Università L. Bocconi), Marco Oriani (Università Cattolica), Mario Molteni (Università Cattolica), Markus Weishaupt (Weissman), Niel Brown (Credit Suisse), Pieter Oostlander (Sherpa Philanthropy Advisor), Rik Vyverman (Acumen Fund - New York), Roberto Randazzo (R&P Legal), Tiziano Tazzi (Fondazione Lang Italia) e Paola Pierrri (Independent Philanthropy Advisor). Tra gli enti internazionali che danno il loro supporto al network organizzativo di Fondazione Lang ci sono: EVPA (European Venture Philanthropy Association) EAPG (European Association for Philanthropy and Giving), ASSIFERO (Associazione Italiana Fondazioni e Enti di Erogazione) e ARGIS (Associazione di Ricerca per la Governance dell'Impresa Sociale).

pletamente a una cultura portata a non guardare solo al risultato. È per questo allora che il corso che organizziamo è centrato su tre diversi moduli, ognuno dei quali va a colpire un fattore fondamentale per la giusta coesione tra il piano aziendale e quello no profit. Il primo è quello che parla di "Filantropia e Innovazione strategica": viene mostrato come acquisire anche nel campo della beneficenza un pensiero strategico che possa ottenere efficacia nei risultati anche da progetti di filantropia orientati a risultati sul lungo periodo. In particolare ci si sofferma sui principi di pianificazione strategica, governance e leadership che permettono di ottenere una "misurazione" dell'impatto filantropico e di gestire la beneficenza come donazione e investimento insieme. "Filantropia e Finanza" è invece il titolo del secondo modulo, quello che parla degli strumenti finanziari e di venture capital da utilizzare in filantropia per proteggere e ottimizzare il patrimonio che si ha a disposizione. Si insegna poi l'approccio fondamentale che è quello di non confondere le attività con i loro risultati. Terzo blocco pedagogico è quello infine su "Filantropia e Terzo Settore", nel quale sono indagate le strategie operative avanzate per l'integrazione tra mondo profit e no profit. Grande è infatti l'importanza di aprire un ponte tra i due universi apparentemente così diversi nelle strategie».

Doppia operatività

In conclusione allora si può dire che doppia è l'importanza del consulente filantro-

pico perché doppio è il ruolo che deve svolgere nei progetti di beneficenza di nuova generazione. «Nei confronti del filantropo», conclude Lorenzo Piovanello, «il Philanthropy Advisor è colui che ottimizza l'impatto sul reale delle donazioni grazie all'individuazione delle aree di intervento più idonee per modalità e tempi necessari, all'assistenza nella realizzazione delle stesse iniziative di solidarietà e alla misurazione del reale impatto della beneficenza attraverso evoluti strumenti di reporting con base finanziaria. Senza dimenticare che siamo nel campo del no profit, ma facendo presente a chi vi opera che il "misurare" va inteso come modo per migliorare la propria azione attraverso la definizione di obiettivi e azioni da attuare. Nei confronti del mondo no profit poi il consulente filantropico deve effettuare studi di fattibilità dei progetti da proporre ai filantropi, valutare i programmi di intervento per renderli attuabili a lunga scadenza, studiare gli strumenti finanziari necessari all'impatto e sviluppare i piani di collegamento con le idee della committenza». Un bel da fare, insomma, per i futuri Philanthropy Advisor che, nell'idea della Fondazione, dovrebbero andare ricercati tra attuali wealth manager, private banker, manager per la corporate social responsibility e professionisti del mondo no profit specializzati in fundraising e filantropia. ■