



Gli Italiani e le donazioni: tra slancio etico e domanda di assicurazione

Indagine realizzata da



per



Sintesi dei principali risultati

Quanti sono/chi sono i donatori italiani

Secondo l'indagine realizzata da GfK Eurisko per l'IID gli Italiani che hanno effettuato almeno una donazione negli ultimi 12 mesi sono il 31% della popolazione adulta (di età compresa tra i 14 e i 64 anni), pari a quasi 15 milioni di individui. Ciascun donatore effettua in media due donazioni nel corso di un anno e dunque gli atti di donazione nel nostro Paese sono oggi circa 29.5 milioni.

Prevalgono le donazioni a favore della ricerca medico-scientifica (14%), quelle per le emergenze umanitarie (13%) seguite dagli aiuti ai paesi poveri (8%) e alle persone bisognose in Italia (5%).

Il comportamento di donazione risulta più frequente tra le donne (36%), tra chi ha più di 35 anni (36%), tra chi ha reddito (37%) e istruzione elevati (40%), tra i dirigenti (48%), gli impiegati/insegnanti (41%) e le casalinghe (36%).

Sul piano socio-culturale i donatori italiani si caratterizzano per:

- un livello di informazione e di partecipazione alla vita sociale superiore alla media
- un atteggiamento fiducioso e positivo nei confronti della vita e uno spiccato orientamento alla concretezza e all'azione
- l'importanza attribuita alla solidarietà come superamento della insensibilità e dell'egoismo che dominano nella nostra società
- il valore attribuito a quanto ciascuno può fare come contributo ad una trasformazione sociale più ampia.

Sul piano comportamentale si è rilevata la tendenza a sostenere più di un'associazione (fino a un massimo di 5, differenziando per ambito di intervento), a restare fedeli nel tempo alle stesse ONP e a mantenere continuità anche nelle modalità di donazione.

La fase qualitativa dell'indagine - condotta tramite interviste in profondità in 4 grandi città (Milano, Bologna, Roma e Bari) - ha consentito di mettere in luce le motivazioni emozionali ed etiche che portano a decidere di effettuare una donazione a favore di una ONP, individuare i criteri di scelta tra le differenti associazioni e fare luce sulle crescenti aspettative dei donatori in particolare per quanto riguarda le garanzie di affidabilità, trasparenza e professionalità.

Le donazioni: una tipologia

In relazione alla frequenza e al contesto in cui vengono effettuate, le donazioni vengono ricondotte dagli stessi donatori a tre tipologie principali: le donazioni emergenziali, le donazioni occasionali e le donazioni abitudinarie.

Le donazioni emergenziali sono la risposta ad un evento drammatico e improvviso e nascono dalla partecipazione ad una mobilitazione collettiva in cui la motivazione di fondo è di tipo emozionale.

Le donazioni occasionali comprendono sia le adesioni alle raccolte di fondi promosse da trasmissioni televisive che l'acquisto di prodotti a banchetti. In entrambi i casi la donazione nasce come risposta spontanea a uno stimolo esterno non programmato e può rimanere un gesto isolato, senza tradursi in un sostegno durevole all'associazione.

Le donazioni abitudinarie sono considerate le "vere donazioni" in quanto nascono da una scelta meditata e da una relazione di fiducia consolidata con le ONP a cui si offre il proprio contributo con regolarità.

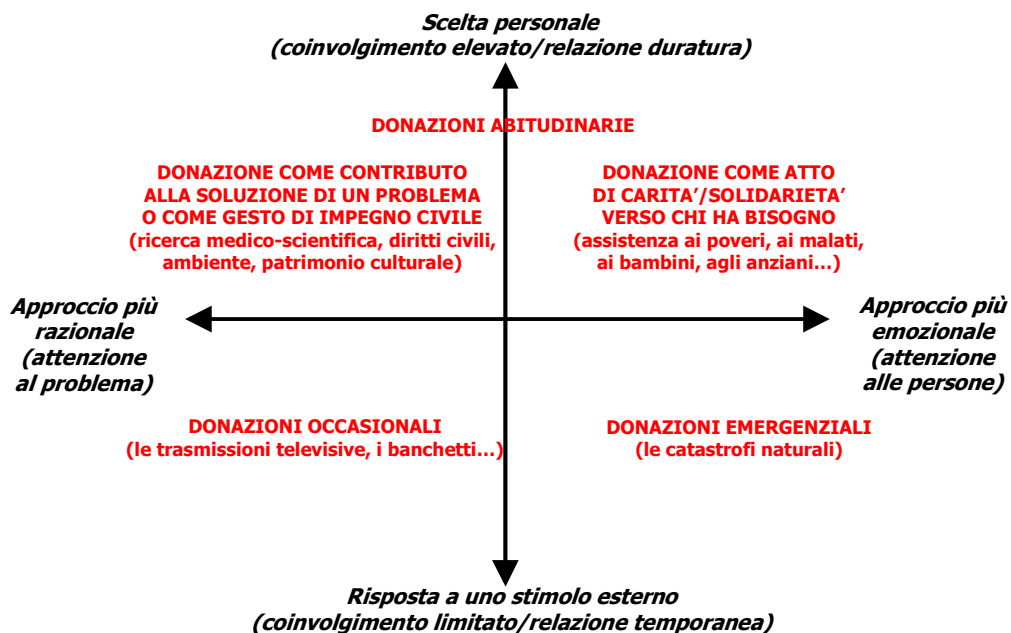
Il significato delle donazioni

L'indagine ha consentito di mettere in luce quattro significati principali che può assumere l'atto di donazione per chi lo compie:

- 1) Atto di carità verso i deboli, i poveri, i bisognosi: è il vissuto dominante nelle donazioni a favore di organizzazioni di carattere sociale-umanitario (in particolare quelle di natura religiosa).
- 2) Atto di solidarietà verso chi è vittima di ingiustizie: è la versione laica dell'atto di carità e si rivolge in prevalenza alle organizzazioni pacifiste e di intervento ospedaliero che operano in Paesi devastati dalla guerra.
- 3) Contributo alla soluzione di un problema: è un significato che si ritrova soprattutto nel supporto offerto alle associazioni che operano nel campo della ricerca medico-scientifica.
- 4) Gesto di impegno civile e sociale: è un significato che si ritrova nel supporto offerto alle associazioni che operano per la protezione dell'ambiente o per la difesa del patrimonio culturale e artistico.

Sulla base del diverso livello di coinvolgimento (scelta personale vs. risposta a uno stimolo esterno) e del diverso vissuto dell'atto di donazione (approccio emozionale vs. approccio razionale) le diverse tipologie di donazione possono essere collocate su una mappa.

Le donazioni: una mappa di posizionamento



I criteri di scelta delle ONP

Nella scelta delle ONP a cui offrire una donazione è centrale il bisogno di rassicurazione sulla affidabilità delle organizzazioni e sulla loro capacità di gestire al meglio i fondi raccolti.

Alla richiesta di essere rassicurati sull'affidabilità "etica" delle ONP si affianca - e in prospettiva appare destinata ad assumere un peso sempre maggiore - la richiesta di "garanzie" sulla buona gestione dei fondi. Un numero elevato di donatori si dichiara sensibile al tema della competenza/professionalità dei responsabili delle ONP e - di conseguenza - all'efficienza/efficacia nella gestione. E' una preoccupazione sempre più diffusa che - per incapacità e incompetenza - una parte dei fondi raccolti possa andare sprecata oppure venire impiegata in modo non ottimale.

L'atteggiamento prevalente tra i donatori è improntato a realismo e concretezza:

- consapevolezza che anche tra le ONP vi possono essere casi di malagestione e di scarsa competenza
- nessuna "delega in bianco" e dunque nessuna compensazione tra le finalità nobili dell'associazione e i suoi comportamenti effettivi
- la fiducia e la decisione di sostenere un'organizzazione possono nascere solo da comportamenti improntati alla trasparenza, alla correttezza e alla professionalità.

Tra i criteri che i donatori applicano alle loro scelte di donazione al primo posto si colloca la notorietà (nessuno è disposto a sostenere sostiene ONP sconosciute) a cui concorrono la visibilità sui grandi mezzi di comunicazione, la presenza sul territorio e la storicità della ONP.

Un secondo criterio di scelta è costituito dalle dimensioni dell'organizzazione. Una parte dei donatori preferisce sostenere le grandi organizzazioni che offrono una garanzia di solidità e di sicurezza e appaiono in grado di gestire con maggiore efficacia progetti "importanti". Una parte vive invece le grandi dimensioni come sinonimo di burocrazia e di possibile spreco delle risorse. E preferisce sostenere le piccole organizzazioni nella convinzione che attraverso di loro arrivi a destinazione una parte più rilevante dei fondi e che siano caratterizzate da una maggiore impegno e dedizione alla causa.

Per le organizzazioni che operano al livello locale agisce come criterio aggiuntivo la vicinanza e la possibilità di controllo/verifica personale del loro operato.

Di fondamentale importanza nella decisione di confermare il sostegno ad una ONP risultano:

- la possibilità di prendere visione dei risultati ottenuti attraverso un materiale informativo che documenti in modo chiaro e continuativo i progetti realizzati
- la comunicazione dei progetti futuri che devono caratterizzarsi per concretezza, utilità, chiarezza, trasparenza e continuità.

Le aspettative verso le ONP

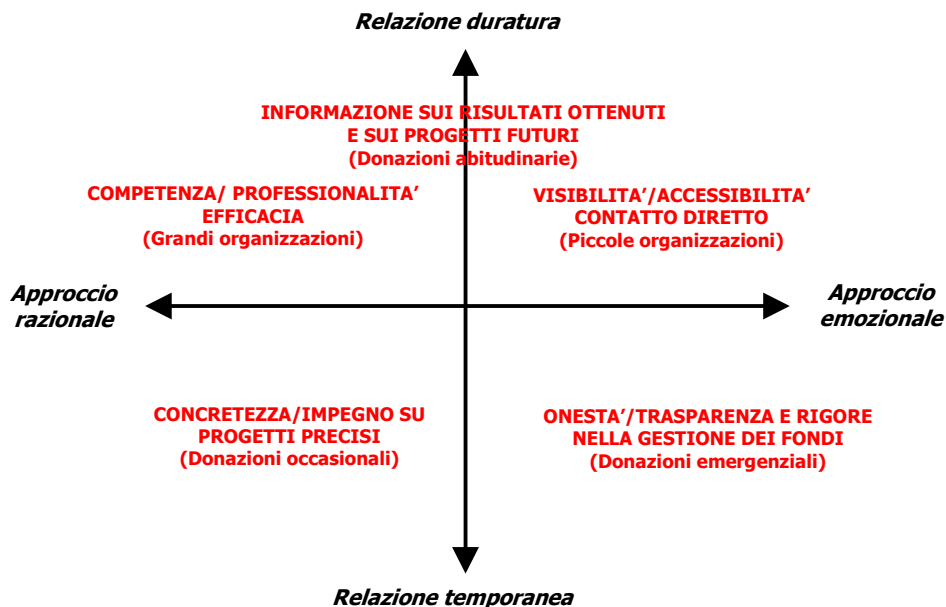
I donatori, di fronte a un universo delle ONP percepito come sempre più "affollato" si sentono spesso disorientati ed esprimono il bisogno di ricevere precise garanzie e rassicurazioni da parte delle organizzazioni.

In particolare i donatori rivolgono alle ONP cinque richieste:

- maggior visibilità e accessibilità per farsi conoscere, per dare visibilità al proprio operato e al modo in cui intendono gestire i progetti
- informazione chiara e dettagliata sui risultati ottenuti e sui progetti futuri
- trasparenza sulla gestione per documentare in modo rigoroso come sono stati spesi i fondi raccolti
- concretezza ovvero impegno su progetti precisi e non generici
- competenza e professionalità sul piano della gestione, dell'organizzazione e della comunicazione.

Le ONP vengono oggi percepite come vere e proprie imprese che gestiscono somme ingenti di denaro e progetti complessi e che dunque hanno un crescente bisogno di competenze manageriali oltre che di rigore etico e di slancio ideale.

Le "domande" che i donatori rivolgono alle ONP



Milano, 7 novembre 2006