

Centro Studi sul Non Profit



5

**RICERCA COMPARATIVA:
IL FUND E PEOPLE RAISING
PER LA SANITA'
IN ITALIA,
NEGLI STATI UNITI D'AMERICA E
REGNO UNITO DI GRAN BRETAGNA E
IRLANDA DEL NORD**

(Ricerca completata in data 30/09/2011)

di Raffaele Picilli
con la collaborazione di Flavio Giordano

abstract

Centro Studi sul Non Profit

IL FUNDRAISING

Il fundraising è un insieme di principi e di tecniche necessarie per reperire risorse da utilizzare per finanziare le attività istituzionali di organizzazioni di volontariato ed Enti Pubblici. In Italia, l'utilizzo delle tecniche di fundraising e people raising si è ormai abbastanza diffuso nel corso degli ultimi anni. Ne fanno maggiormente uso le organizzazioni di volontariato e in maniera residua altri soggetti quali ad esempio gli Enti Pubblici.

Il fundraising e il people raising utilizzati nell'ambito della sanità rappresentano una novità in Italia. Infatti, a tutt'oggi, tale metodo applicato alla sanità è poco conosciuto e ancor meno utilizzato. Oggetto di questa ricerca è l'analisi comparativa delle tecniche e degli strumenti che utilizzano gli Enti Sanitari Pubblici e Privati per raccogliere fondi in Italia, nel Regno Unito di Gran Bretagna e negli Stati Uniti d'America.

La ricerca è stata condotta analizzando *in primis* i siti web degli ospedali o delle aziende ospedaliere, inoltre, sono stati effettuati sopralluoghi presso le strutture in questione durante i quali, dove possibile, si è arricchito il lavoro con fotografie e attraverso un dialogo diretto con i responsabili degli uffici di raccolta fondi. Per quanto concerne l'Italia, sono stati presi in considerazione anche gli atti aziendali ospedalieri e i bilanci di esercizio.

SISTEMA SANITARIO NAZIONALE

In Italia gli ospedali pubblici (e in parte, quelli privati) sono finanziati dal Servizio Sanitario Nazionale (SSN). Il Servizio Sanitario Nazionale è un sistema pubblico di carattere universalistico che garantisce l'assistenza sanitaria a tutti i cittadini, finanziato attraverso la fiscalità generale e le entrate dirette derivanti dai ticket sanitari e dalle prestazioni a pagamento.

Ciò fa apparire chiaro immediatamente uno dei motivi del quasi inesistente utilizzo del fundraising nella sanità. Il cittadino non sente il dovere o la necessità di finanziare, per esempio, un progetto dell'ospedale della propria città perché lo fa già, indirettamente, pagando le tasse e spesso, pagando anche le prestazioni sanitarie che richiede. Per questo motivo, diventa molto difficile ricevere da cittadini e aziende un sostegno economico "aggiuntivo" per le strutture sanitarie.

SANITA' E FINANZIAMENTI

Le fonti di finanziamento del Sistema Sanitario Nazionale sono cinque. Tra esse non compaiono le attività di raccolta fondi, mentre negli Stati Uniti, le entrate da raccolta fondi, spesso incidono per oltre il 30%.

Su un totale di 1251 strutture sanitarie italiane, meno del 5%, risultano utilizzare tecniche di fundraising per la raccolta di fondi. Per tutti gli ospedali analizzati, i fondi raccolti servono a sostenere: la ricerca scientifica, l'acquisto di nuove attrezzature, il miglioramento delle condizioni di degenza del paziente, il sostegno dei familiari del ricoverato, la creazione di nuove infrastrutture.

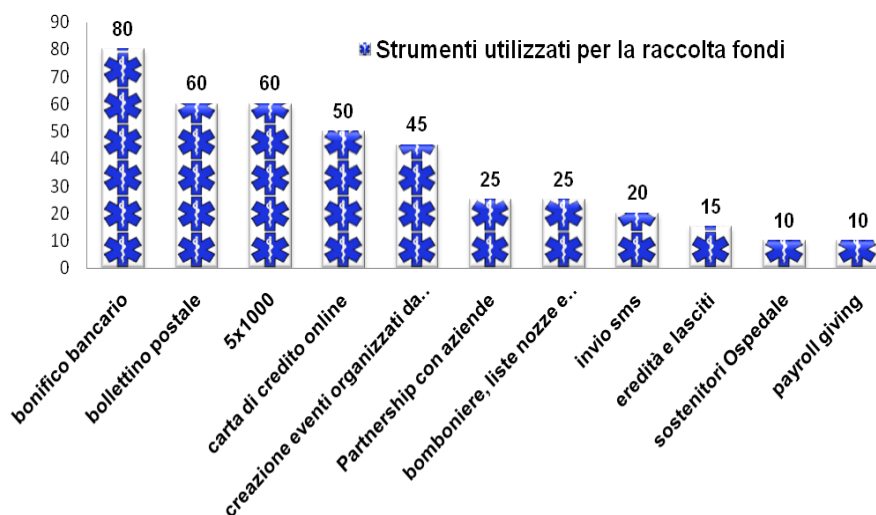
Centro Studi sul Non Profit

GLI STRUMENTI DI FUNDRAISING

Gli ospedali che raccolgono fondi in maniera professionale, per farlo si avvalgono maggiormente dei seguenti strumenti di fundraising: raccolta 5x1000, donazione attraverso il bollettino postale o bonifico bancario, donazione con carta di credito on line.

5

Altre forme per il reperimento di fondi riscontrate sono: creazione di eventi organizzati da terzi per sostenere l'ospedale, partnership con aziende, bomboniere, liste nozze e gadget solidali, invio SMS, direct mail, eredità e lasciti, acquisizione del ruolo di "sostenitore" dell'ospedale, payroll giving. In particolare, in Italia solo il 5% delle strutture ospedaliere che realizzano attività di raccolta fondi, permette la donazione attraverso la carta di credito.



Proprietà: Centro Studi sul Non Profit®

Inoltre, sono pochissime le strutture sanitarie che raccolgono fondi attraverso il "5 per mille". Tra queste spicca la Fondazione dell'ospedale Meyer di Firenze che risulta aver raccolto, nel 2009, quasi 2 milioni di euro ed è al primo posto tra le strutture sanitarie che fa uso di tale sistema, segue la Fondazione dell'Ospedale Regina Margherita di Torino con 121.000 euro raccolti (fonte: Agenzia delle Entrate).

E' stata invece rilevata la presenza di molte associazioni di volontariato "legate" agli ospedali (esp. "gli amici dell'ospedale x") che hanno raccolto fondi attraverso il 5 per mille, ma che restano soggetti privati non collegati agli ospedali.

Centro Studi sul Non Profit

REGIONI, SANITA' E FUNDRAISING

Purtroppo, il fundraising è scarsamente considerato come una fonte di finanziamento aggiuntivo. **In Lazio, solo il 2% delle strutture sanitarie, pubbliche e private, utilizza tecniche di fundraising. In Campania si scende a meno dell'1% e in Puglia non si va oltre il 3%.** In Sicilia e Basilicata si è vicini allo 0%. Rispetto al fund e people raising, le strutture ospedaliere meglio organizzate sono in Lombardia, in Emilia Romagna e in Toscana e raccolgono fondi per oltre 10 milioni di euro.

FUNDRAISING E COMUNICAZIONE

Fundraising e comunicazione sono strettamente legati. Sono quasi unicamente gli ospedali che utilizzano le tecniche di fundraising a comunicare in maniera efficace con l'esterno e l'interno. La maggior parte delle strutture ospedaliere in Italia ha siti web difficilmente navigabili, poco aggiornati, obsoleti o poco funzionali. Quasi mai sono presenti collegamenti ai social network.



Centro Studi sul Non Profit

Il **Centro Studi sul Non profit** è un'organizzazione senza fini di lucro nata all'inizio del 2010. Le attività principali sono lo studio e la ricerca in ambito Non Profit. I professionisti che collaborano alle attività del Centro lo fanno a titolo gratuito. Le attività di ricerca sono finanziate da privati.

Raise the Wind rappresenta un gruppo di professionisti specializzati nell'offrire servizi di consulenza in fundraising e formazione, al Non Profit e agli Enti Pubblici. Dall'anno 2001, è attiva a Firenze, Roma, Napoli e Salerno.

Fondata e diretta dal *fundraiser* Raffaele Picilli, Raise the Wind è stata la prima realtà del Sud d'Italia in grado di offrire servizi completi al Non Profit, in particolare, fundraising e people raising. Il suo punto di forza è rappresentato dal fatto che può contare sull'apporto qualificato di professionisti impegnati da anni nel Terzo Settore.

Raise the Wind, nei suoi undici anni di attività, ha formato più di 9000 operatori impegnati nel non profit e negli enti pubblici e ha offerto consulenze per oltre 8000 ore lavorative. In questi anni, si sono avvalsi dei servizi offerti, oltre a numerose organizzazioni non profit, anche Enti Pubblici, Aziende Ospedaliere, Istituti scolastici, Università, cooperative sociali, fondazioni private e di erogazione e Centri Servizi al Volontariato.

Sede legale:

Via Valerio Laspro n°5 - 84126 Salerno

Tel 089/2580827 r.a. Fax 089/8422960

web site: www.raisethewind.it

blog: www.beafundraiser.it

email: info@raisethewind.it