

# L'algoritmo del dono che serve ai filantropi

Marco Ferrando

Come in una sorta di diabolica contropartita, in cambio di tutto ciò che ha semplificato - spostarsi, comunicare, conoscere - la società globalizzata ha complicato alcune azioni che fino a qualche tempo fa parevano semplici e naturali. Come quella del donare.

Salvaguardarne l'utilità assoluta (per la società) e la soddisfazione relativa (del donatore) è oggi meno scontato di ieri. E per chi dona - soprattutto chi dona molto - questa complessità non può non essere colta, studiata e gestita. Anche perché intanto la cerchia dei filantropi si sta allargando a vista d'occhio: per secoli appannaggio di grandi famiglie nobili o danarose, oggi la filantropia scandisce il

quotidiano di fondazioni, imprese, banche, assicurazioni e più in generale di quel nutrito mondo del *wealth management* - cioè la ricca industria del risparmio - che anche in Italia inizia a confrontarsi con le straordinarie potenzialità della finanza d'impatto.

C'è molto da mettere in fila, e Paola Pierri - tra i principali *philanthropy advisor* in Italia dopo 25 anni di carriera trascorsa nel mondo bancario - lo ha fatto con metodo, coordinando un libro che attraverso i contributi di molti seziona e approfondisce attori e passaggi di quella che è diventata la scienza del dono. E che nei fatti non solo legittima ma dimostra la necessità di un *advisory* di alto profilo: per massimizzare l'utilità sociale di un

intervento e garantire la soddisfazione del donatore (onde alimentare circoli virtuosi) non si può improvvisare, o affidarsi a vecchie logiche di prossimità.

In Italia più che altrove il cantiere - categorie, numeri, norme - è agli inizi, ma ormai è acclarato che in una società sempre più impoverita e frammentata la sussidiarietà rappresenta una delle poche vie d'uscita possibili e sostenibili. Non è solo questione di soldi: la filantropia può dare un contributo determinante anche in termini qualitativi, con visioni e strumenti capaci di cogliere e declinare le migliori esperienze estere. Alcuni esempi? La misurazione dell'impatto, necessaria per trasformare la filantropia occasionale in filantropia strategica. O

la cultura della collaborazione, premessa fondamentale per approcci intersettoriali e innovativi. Per non parlare dello *scale-up*, cioè del bisogno di costruire modelli replicabili.

La fase pionieristica ormai è alle spalle, come dimostrano alcune esperienze raccontate nell'ultima sezione del libro: Fondazione Paideia e Sandretto a Torino, Fondazione Quartieri Spagnoli a Napoli, Fondazione Ambrosoli e Casa Verdi in Lombardia. La sfida, ora, è quella di ampliare gli orizzonti e lanciarsi con coraggio negli ambiti sociali e geopolitici più problematici, affiancati da professionalità equipaggiate per filtrare gli aspetti emotivi e concentrarsi su modalità e ritorni opportuni.

Forse l'algoritmo del dono non

esiste, ma certo quel che serve è un salto di qualità. E chissà che proprio il mondo dei grandi patrimoni del *private banking*, che ha promosso il libro edito dalla sua associazione di riferimento, possa rivelarsi l'attore-attivatore decisivo.

 @marcoferrando77

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## FILANTROPIA

### A cura di Paola Pierri

Contributi di Marco Cerrato, Paolo Federici, Gianluca Gennai, Biagio Izzo, Stefano Loconte, Dario Mangilli, Antonella Massari, Chiara Piaggio, Alberto Solaro Dal Borgo, Dario Voltattorni.

Aipb-Associazione Italiana Private Banking, Milano, pagg. 224, € 12

## A ROMA

### Il volume

qui recensito sarà  
resentato  
il 16 aprile alle  
17,30 presso  
Banca Finnat  
(Palazzo Altieri,  
Piazza  
del Gesù 49)