

Filantrop z funduszem

Bill Gates regularnie przekazuje na cele dobroczynne znaczną część swojego majątku. Popiera je znana kolumbijska piosenkarka Shakira, pomysłodawczyni i założycielka fundacji. Skupia się na pomocy w kształceniu dzieci z Trzeciego Świata. Filantropia to jedna ze szlachetniejszych form działania. By pomoc była skuteczna, musi być właściwie zorganizowana i adresowana do osób, które naprawdę jej potrzebują.

■ Marcin Szypszak

Filantropia to także inwestycja, tym razem w przyszłość. Tak jak w biznesie, gdzie zasada jest prosta: mądrze wydana złotówka za kilka lat się zwróci. I to z wielokrotnym zyskiem. Podstawowym profitem w przypadku filantropii jest zmiana społeczna, która może dokonać się przy wsparciu fundatora – zauważa Agnieszka Sawczak, prezes Fundacji Dla Polski.

Głównie nauka, ale nie tylko

Fundatorzy bardzo chętnie inwestują w naukę. Choćby dlatego, że poniesione nakłady owocują ciekawym wynalazkiem, opracowaną nowoczesną technologią czy nową metodą medyczną. Efekty działań często widać już po dekadzie. A ludzi młodych z pomysłem nie brakuje! Nie ma tylko pieniędzy, by wykorzystać drzemający w nich potencjał. Przykładem może być obszar innowacji. – Na razie można je określić działaniem komandoskim – podkreśla prof. Andrzej Rabczenko, kierujący Centrum Transferu Technologii i Rozwoju Przedsiębiorczości Politechniki Warszawskiej. – Jest pomysł, to albo to uruchamiamy natychmiast, albo wcale.

– Pomysły nie powstają same z siebie. Początek im daje wiedza globalna. Jeżeli chcemy być pierwsi, decydujemy się na pewien proces, to musimy go robić szybko. Tymczasem w Polsce w zasadzie nie ma funduszy na szybką reakcję na pomysł – zauważa prof. Rabczenko. – Ich przydział ze środków budżetowych może zająć

nawet rok. W tym czasie ktoś na świecie może już opatentować podobny wynalazek. Pomoc filantropijna może zatem okazać się tutaj bezcenna.

Nie tylko nauka może czerpać z otwartości fundatora. Także sport, który też wymaga ciągłego dofinansowania. – Nie każdy ma szansę na równy start – czytamy na stronie fundacji Równe Szanse Dariusza „Tigera” Michalczewskiego. Były zawodowy mistrz świata w boksie po zakończeniu kariery pozostał przy sporcie. Nie, nie boksuje. Pomaga za to boksować innym. Młodym chłopakom, kilkuletnim dzieciom, nastolatkom, którzy na ringu odnaleźli sens życia. Zamiast włóczyć się bez celu po podwórkach, spędzają czas w hali sportowej. „Podejmujemy działania zmierzające do zapobiegania przestępczości wśród nieletnich poprzez ich aktywizację, tworzymy miejsca, które nie dość, że zastąpią ulicę, to jeszcze pozwolą na rozwój talentów” – pisze „Tiger”. Jego osoba pomaga w promocji przedsięwzięcia, środki pieniężne zaś w organizacji zajęć sportowych, obozów czy zawodów.

Filantropia wreszcie pomaga wspierać młode talenty artystyczne. Dzięki pieniądзом przekazywanym przez dobroczyńców udaje się organizować warsztaty i ogniska artystyczne, a najzdolniejsi mogą liczyć na indywidualne wsparcie finansowe w postaci stypendiów.

Problem w tym, że pomagać też trzeba umieć. Liczą się nie tylko pieniądze, ale i wiedza. Przede wszystkim na temat

tego, gdzie skierować swoją pomoc. Komu zaufać, by przekazane środki nie poszły na marne. Warto sięgnąć po poradniki filantropijne. Dobrze też poradzić się kogoś, komu taka działalność nie jest obca. Sęk w tym, że filantropia przez wielu traktowana jest bardzo osobiście. Nie chcą za wiele mówić o swojej działalności w tym zakresie, dotychczasowych osiągnięciach. Dlaczego? Bo pomagając innym, realizują swoje pasje i marzenia z dzieciństwa. A to sfera intymna. To po pierwsze. Inni poprzez udział w akcjach charytatywnych chcą spłacić swoje długi z przeszłości, czasem uciszyć sumienie. Są wreszcie i tacy, którzy nie chcą pokazać, że są ludźmi zamożnymi. A taka działalność mogłaby ujawnić, choćby w części, stan posiadane-go przez nich majątku. Wyjściem z sytuacji są fundusze filantropijne i powierzone.

Co to takiego?

Fundusz filantropijny i powierzony daje możliwość realizacji ważnych i indywidualnie określanych przez fundatora celów społecznych, bez konieczności angażowania własnych sił i środków na kosztowną i rozbudowaną administrację. W praktyce oznacza to, że osoba, która dysponuje własnymi środkami i chce je przekazać w sposób wcześniej zaplanowany na określony cel charytatywny, może znaleźć konkretny fundusz i jemu powierzyć swoje pieniądze. Ten z kolei będzie dokładnie wiedział, gdzie należy pospieszyć z pomocą.

Fundusz filantropijny tworzony jest z kapitału przekazanego przez fundatora. Może nim być osoba indywidualna, rodzina czy grupa przyjaciół. Przekazuje pieniądze w formie darowizny na konto organizacji *non profit*, np. fundacji, która administruje i zarządza funduszem w sposób uzgodniony z fundatorem. Może on zdecydować o jednorazowym przekazaniu większego kapitału i utworzeniu funduszu wieczystego. Wybiera wówczas określony cel społeczny. Kapitał w tym wypadku pozostaje nienaruszony, co tym samym daje pewność, że działalność utworzonego przez niego funduszu będzie miała zapewnione stałe źródło finansowania. Darczyńca może też zasilać fundusz systematycznymi wpłatami. Zresztą nie tylko pieniądze mogą być źródłem kapitału. Również darowizny rzeczowe, cesje pożytków z kapitału fundatora lub papiery wartościowe. Co ważne, fundusz korzysta z osobowości prawnej organizacji, przy której został założony. Dlatego uzyskuje ulgi podatkowe – do 6 proc. dochodu przed opodatkowaniem dla osób indywidualnych.

W przypadku funduszu powierzonego fundator – w porozumieniu z wybraną organizacją – wyodrębnia na swoim rachunku bankowym środki pieniężne przeznaczone na prowadzenie wybranej przez siebie działalności filantropijnej. Podobnie jak w funduszu filantropijnym, organizacja pełni rolę administratora funduszu, realizuje jego cele, prowadzi działania i przekazuje pieniądze na projekty społeczne w formie uzgodnionej przez darczyńcę. Jako że środki pozostają na koncie fundatora, ma on możliwość uzyskania ulgi podatkowej w momencie przekazania darowizny.

W jednym i w drugim przypadku ewentualne dalsze zaangażowanie fundatora zależy od jego indywidualnej decyzji. Środki finansowe może przeznaczyć na różne programy stypendialne, nagrody, dotacje wspierające przedsięwzięcia kulturalne, społeczne, edukacyjne albo inne działania pożytku publicznego, które uzna za wartościowe.

Ważne że fundusze mogą nosić nazwy określone przez fundatorów. Ci, jeśli zechcą się ujawnić, mają szansę w ten sposób budować swój pozytywny wizerunek bądź swojej rodziny. Oczywiście mogą też pozostać anonimowi. Ponadto

organizacja zapewnia możliwość sukcesji funduszu.

Są za granicą, w Polsce jeszcze nie

Co ciekawe, fundusze filantropijne ma w ofercie wiele instytucji finansowych w Europie i na świecie. Głównie banki. Dlaczego? Powód jest prosty. Filantropia indywidualna zyskuje tam coraz większe uznanie. Wielu filantropów to potencjalni klienci departamentów bankowości indywidualnej czy *wealth managementu*. Sytuacja wymusza więc na bankach, by siłą rzeczy wzbogaciły swój portfel produktów i usług również o doradztwo filantropijne. Inaczej klient może odwrócić się na pięcie i wybrać ofertę konkurencji. To po pierwsze. Po drugie – banki zyskują w ten sposób duży prestiż. Zawsze mogą się pochwalić, że poza działalnością *stricto* zarobkową myślą też o potrzebujących. Jest wreszcie trzeci powód – równie ważny, by nie powiedzieć – najważniejszy! Takie fundusze to pieniądze, którymi bank przez cały czas trwania umowy może obracać! Dziś, gdy tak ciężko o regularny przepływ gotówki, ma to ogromne znaczenie. Tym bardziej że fundusze zarządzają globalnie naprawdę sporymi sumami pieniędzy.

Banki działające w Polsce stoją dziś, z jednej strony, przed ogromnym wyzwaniem wprowadzenia na rynek nowego typu produktów, które zaczęłyby funkcjonować w świadomości klientów obok kart kredytowych, lokat czy pożyczek. To też kwestia przekonania konsumentów. Z drugiej strony, zarysowuje się ogromna szansa, by w ten sposób ograć konkurencję. Takie fundusze stanowią znakomitą kartę przetargową w walce o tzw. złotych klientów, czyli tych najbogatszych, którzy miesięcznie obracają dziesiątkami tysięcy złotych.

Dlaczego do tej pory to się nie udało? Może to brak wizji, która pozwoliłaby dostrzec duży potencjał drzemący w tego typu ofercie. A może efekt pobieżnych analiz. Polacy, pytani czy byliby zainteresowani danym produktem, gdyby ten doczekał się wreszcie debiutu na rynku, odpowiadają – może trochę na odczepnego – że nie. Kiedy jednak udaje się go wprowadzić do obrotu, opory znikają. Produkt się sprzedaje, przynosząc zyski. Jak mówi polskie powiedzenie: wszystko wychodzi w praniu. ■

- Inwestujesz w nieruchomości?
- Planujesz sprzedaż mieszkania?
- Myślisz o kredycie hipotecznym?
- A może rozważasz pożyczkę pod zastaw mieszkania?



Ile dziś warte jest Twoje mieszkanie?

Centrum AMRON oferuje:

- możliwość **sprawdzenia wartości mieszkania** w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu, Łodzi, Szczecinie i Gdańsku
- **raporty o kwartalnych zmianach cen średnich** lokali mieszkalnych, gruntów rolnych i gruntów pod zabudowę w 120 miejscowościach w Polsce
- kwartalny „Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości” (**Raport AMRON - SARFiN**)

Sprawdź 

www.amron.pl