

Światowe trendy współczesnej filantropii

Współczesna filantropia to już nie XIX-wieczny pan w meloniku czy hrabianka w futrzanej pelerynce „kwestujący na biednych” pod bramą kościoła, to działalność przemyślana i zaplanowana, która powoduje istotną zmianę społeczną i przynosi satysfakcję darczyńcom. Filantropia może przybierać różne formy, w zależności od uwarunkowań zewnętrznych, zmieniających się potrzeb społecznych, jak też od motywacji i zasobów samych darczyńców. Wpływ na nią mają światowe i regionalne czynniki, zarówno ekonomiczne, jak i demograficzne. Coraz częściej korzysta z nowych technologii komunikacyjnych. Podlega też różnego rodzaju trendom i modom.

Filantropia w kryzysie

Obserwując filantropię na świecie w ostatnich latach, nie sposób nie zauważyć również wpływu na nią światowego kryzysu ekonomicznego. Jednak mimo iż można by oczekiwać, że filantropia jako pierwsza padnie ofiarą obecnej recesji, załamania się systemu bankowego i globalnego zaciskania pasa, Mark Evans, szef departamentu firm rodzinnych i filantropii w Coutts Bank, tak nie uważa. Nowi filantropi są pasjonatami sprawy, mówi. Nie przestaną wspierać chorych umierających na raka, tylko dlatego, że notowania giełdowe poszły w dół. Oczywiście kryzys światowy miał wpływ na dobroczynność, ale często był dla niej dodatkowym impulsem do rozwoju.

W obliczu trudności finansowych rządu niektórych krajów zaapelowały do bogatszych obywateli o pomoc. Tak się stało na przykład w Wielkiej Brytanii, gdzie Minister Kultury zwrócił się do najzamożniejszych Brytyjczyków, aby swoim majątkiem wspierali różnego rodzaju przedsięwzięcia kulturalne. Nie trzeba było długo czekać na efekt; jeden z milionerów przekazał na rzecz społeczeństwa swoją kolekcję sztuki wartą 25 milionów funtów. Szeroko znana jest też inicjatywa The Giving Pledge, w której twórca Microsoftu Gates i inwestor giełdowy Buffett zaapelowali do amerykańskich miliarderów o przekazanie co najmniej połowy majątku na cele dobroczynne. Ich kampania spotkała się z dużym odzewem. Do tej pory włączyło się w nią już około 70 darczyńców.

W działania dobroczynne angażować się można w różny sposób. Światowy kryzys ekonomiczny wpłynął mobilizująco na część filantropów. Ci, którzy mocniej odczuli jego skutki, zmodyfikowali nieco formy swojej pomocy.

Partnerstwo w filantropii

Na przykład niektórzy filantropi decydują się działać w partnerstwie. Ale nie dotyczy to tylko tych osób, które dotknął kryzys ekonomiczny. Coraz więcej darczyńców świadomych swoich możliwości i celów decyduje się na wspólne prowadzenie projektów filantropijnych. Wynika to z chęci zwiększenia efektów działań poprzez wykorzystanie indywidualnych doświadczeń, wiedzy oraz możliwości zgromadzenia większego kapitału na realizację wspólnego celu. Często do takiej współpracy zapraszane są przedsiębiorstwa prowadzące działalność społeczną, a nawet instytucje rządowe. Ta forma umożliwia darczyńcom udział w określaniu założeń wspólnego przedsięwzięcia, współdecydowanie o sposobie jego realizacji, monitorowanie poszczególnych jego elementów oraz oceny. Zapewnia także bezpośredni kontakt ze wszystkimi uczestnikami procesu na płaszczyźnie innej niż zawodowa.

Coraz bardziej popularne stają się też tzw. giving circles. Forma ta daje filantropom możliwość wspólnego wspierania wartościowych projektów społecznych. Grupy filantropów o podobnym statusie i doświadczeniu spotykają się i dyskutują o konkretnych inicjatywach społecznych, a następnie podejmują wspólną decyzję o przyznaniu funduszy na sfinansowanie wybranych przedsięwzięć. W przeliczeniu na jedną osobę darczyńcy wydają stosunkowo niewielkie środki. Ta forma filantropii zyskuje na popularności. W roku 2008 zarejestrowano już w Stanach Zjednoczonych około 400 giving circles, a liczba ta stale rośnie.

Venture philanthropy (philanthrocapitalism)

Coraz bardziej popularne wśród współczesnych filantropów staje się też biznesowe podejście do działalności filantropijnej. Jedną z form wykorzystujących doświadczenia ze świata biznesu jest tzw. venture philanthropy. Jest ona bliska funkcjonującej w środowisku biznesu koncepcji venture capital, czyli inwestowania kapitału własnego w innowacyjne przedsięwzięcia, które w przypadku powodzenia dają poważne zyski inwestorowi. W venture philanthropy uwaga skupiona jest na inwestowaniu w przedsięwzięcia społeczne i organizacje, które mają szansę osiągnąć sukces. Ta forma filantropii polega na nawiązaniu partnerskiej współpracy między darczyńcą a organizacją dobroczynną w celu osiągnięcia długofalowej, pozytywnej zmiany. Może nią być np. zwiększenie efektywności funkcjonowania organizacji czy podniesienie poziomu jej konkurencyjności. Dla uzyskania pożądanego efektu oprócz tradycyjnych form pomocy (np. dotacji i darowizn) darczyńca stosuje wspomagające instrumenty finansowe (np. wieloletnie umowy o udzieleniu pomocy finansowej, czy niskooprocentowane pożyczki), jak też umożliwia organizacji dostęp do fachowej wiedzy i umiejętności ekspertów z różnych dziedzin. Umożliwia też organizacji korzystanie z własnych zasobów (np. środków transportu), które mogłyby przyczynić się do uzyskania jeszcze lepszych rezultatów.

Venture philanthropy umożliwia darczyńcy uzyskanie maksymalnego społecznego zwrotu z inwestycji, np. zwiększenie jego rozpoznawalności względem innych osób czy firm, stosują-

cych ideę odpowiedzialności społecznej, czy pozycjonowanie go jako eksperta z dziedziny, w której realizowane jest przedsięwzięcie.

Crowdfunding (finansowanie przez tłum)

Obok takich „nowinek”, jak venture philanthropy, adaptującej do działalności filantropijnej doświadczenia biznesowe, można zaobserwować też nowe trendy w gromadzeniu środków na finansowanie projektów społecznych wykorzystujące nowoczesne technologie komunikacji. Wśród nich popularny stał się ostatnio tzw. crowdfunding. Jest to forma gromadzenia środków (finansowych lub rzeczowych) od wielu rozproszonych darczyńców, zarówno indywidualnych, jak i korporacyjnych, w celu realizacji użytecznych społecznie inicjatyw. Od tej grupowej działalności na rzecz zgromadzenia jak największych środków na szczytny cel jest już jednak niedaleko do filantropii indywidualnej, gdyż społeczne zaangażowanie w działania typu crowdfunding przygotowuje młodych ludzi do przyszłych własnych działań filantropijnych. Wg amerykańskiego portalu Crowdsourcing.org w 2011 roku istniało już na świecie kilkadziesiąt internetowych platform umożliwiających osobom fizycznym, organizacjom i firmom gromadzenie środków niezbędnych do rozwiązywania problemów społecznych czy realizowania różnego rodzaju przedsięwzięć, inwestowania, itd. Poprzez uchwalone przez Kongres Amerykański w marcu b.r. nowe prawo o crowdfundingu, ta forma zdobywania środków na szczytne cele stała się elementem polityki gospodarczej i społecznej USA. W Polsce możemy również zaobserwować tę formę działalności dobroczynnej na przykładzie portalu www.siepomaga.pl

Nowe pokolenia filantropów

Zarówno globalna sytuacja ekonomiczna, jak i fakt, że spora liczba filantropów na świecie nie odziedziczyła majątku po przodkach, lecz doszła do swojej pozycji dzięki własnej pracy i talentowi, mają zasadniczy wpływ na ich podejście do dziedziczenia. Ostatnio coraz większa liczba brytyjskich i amerykańskich filantropów decyduje się przekazać znaczną część majątku na cele społeczne, a nie zapisywać go rodzinie.

Przykładem takiej tendencji jest działanie Nicoli Horlick, matki piątki dzieci i prezes Bramdean Basset Management, która zgromadziwszy majątek wart 25

milionów funtów, przekazuje około jedną czwartą rocznych dochodów fundacjom dobroczynnym. Uważam, że dzieciom należy zapewnić wygodny dom i nieco pieniędzy, ale zbyt wiele tylko wyrządza im krzywdę - mówi milionerka. Znam dzieci z nieprawdopodobnie bogatych rodzin, które jednak nie osiągnęły w swoim życiu zupełnie nic, ponieważ nie miały właściwej motywacji.(..) Należy je także zachęcać do działalności filantropijnej, by zrozumiały, że w życiu liczy się coś więcej niż portal Facebook.

Podobne podejście do dziedziczenia ma też m.in. Sir Ian Wood, jeden z najbogatszych ludzi w Szkocji, który założył fundusz Wood Family Trust i za jego pośrednictwem przekazał 50 milionów funtów na poprawę jakości życia ludzi w biedniejszych częściach świata. Swoich synów wychował w przeświadczeniu, że sami muszą umieć radzić sobie w życiu. Mamy ten przywilej, że możemy żyć na planecie Ziemi. Stąd też musimy być gotowi jakoś odpłacić się światu - mówi milioner. Nie uważam, że nie powinniśmy w ogóle przekazywać bogactwa następnym pokoleniom, ale trzeba robić to ostrożnie, jednocześnie pamiętając o bliźnich.

Równoległe z tendencją niepozostawiania młodemu pokoleniu większości fortuny, wielu przedstawicieli młodego pokolenia milionerów na świecie coraz wspaniałomyślniej podchodzi do powierzonych im pieniędzy. Przykładem postawy filantropijnej młodego pokolenia może być Karen Pittelman, 33-latką z Nowego Jorku, która odziedziczyła ponad 10 lat temu 3,5 miliona dolarów, ale nie czując się dobrze w roli milionerki, cały spadek przekazała Fundacji Chahara działającej na rzecz biednych kobiet w Bostonie. Obecnie jest jedną z tysięcy młodych Amerykanów w wieku 18 - 35 lat, którzy pracują na rzecz Resource Generation - organizacji non-profit, która wspiera zamożną młodzież pragnącą wykorzystać swoją fortunę na rzecz pomocy innym.

Wzrost popularności doradztwa filantropijnego

Niezależnie od pokolenia, jak też od skali udzielanej pomocy, filantropi na świecie coraz częściej chcą mieć pewność, że ich pieniądze są wykorzystywane efektywnie i zgodnie z przeznaczeniem. Szukają więc pomocy ekspertów, którzy pomogą im wykorzystać własne zasoby (wiedzę, umiejętności, środki finansowe) tak, by najlepiej osiągnąć wyznaczone przez

siebie cele społeczne. W wielu krajach rośnie infrastruktura organizacji społecznych i profesjonalnych firm wspierających efektywną dobroczynność i pomagających darczyńcom w strategicznym podejściu do działań filantropijnych.

W Europie i na świecie coraz częściej promotorami filantropii indywidualnej stają się również instytucje finansowe i doradczycy, w tym banki, kancelarie prawne i podatkowe. Pomagają swoim klientom w angażowaniu środków w przedsięwzięcia społeczne. Banki takie, jak Coutts, BNP Paribas, czy Banque de Luxembourg, doceniając znaczenie doradztwa filantropijnego, prowadzą departamenty specjalizujące się w zarządzaniu majątkiem swoich klientów przeznaczonym na cele dobroczynne. Taka działalność przekłada się na budowanie ich wizerunku jako instytucji otwartych na nowe trendy oraz wrażliwych społecznie. Dzięki temu zyskują jeszcze większe zaufanie swoich klientów, a w konsekwencji zwiększają ich kapitał przeznaczony na działalność filantropijną.

Sytuacja ekonomiczna na świecie ostatnich lat miała niewątpliwie wpływ na filantropię. Obserwując jednak najnowsze trendy współczesnej filantropii można stwierdzić, że działalność filantropijna nie ucierpiała w znacznym stopniu w wyniku globalnej sytuacji kryzysowej. I choć w niektórych krajach nastąpił chwilowy spadek środków przekazywanych na działalność filantropijną ze strony firm czy osób prywatnych, to jednak stale rośnie liczba przedsiębiorstw i osób indywidualnych, dla których wspieranie projektów społecznych staje się sprawą priorytetową. Współcześni filantropi pomagają na różne sposoby - łącząc się w partnerstwa, tworząc własne fundacje czy fundusze filantropijne we współpracy z innymi organizacjami społecznymi, wykorzystując metody przejęte z biznesu, jak również nowoczesne elektroniczne formy komunikacji. Przede wszystkim jednak dokładają wszelkich starań, aby ich działania przynosiły jak największe efekty. ❖

AUTOR

Justyna Blinowska

Fundacja dla Polski

