

Miłość do ludzi

Tagi: [finanse](#), [pomoc społeczna](#)

Nazywana plastrem na sumienie, lepiej żeby nie była potrzebna. Jednak łagodzi niesprawiedliwość bezdusznej ekonomii.

Czym jest współczesna filantropia? Kim był dawny, a kim jest współczesny polski filantrop? Co należy robić, aby działalność filantropijna była efektywna? W jaki sposób sektor finansowy może wspomóc rozwój filantropii indywidualnej i na tym skorzystać? O tym wszystkim w cyklu materiałów o filantropii indywidualnej, które ukażą się w trzech kolejnych numerach „Gazety Bankowej”. Mamy nadzieję, że tematy te Państwa zainteresują i zainspirują do działań na rzecz wspierania rozwoju filantropii w Polsce.

Czy nas na to stać?

Często można spotkać się z pytaniem, czy polskie społeczeństwo – raczej niezamożne – stać jest na pomaganie innym? Wydaje się bowiem, że na wspieranie różnego rodzaju działalności społecznej, na filantropię, trzeba móc sobie pozwolić, a powszechnie uważa się, że Polska to kraj ciągle na dorobku. Jednocześnie ofiarność Polaków, widoczna choćby w licznych akcjach niesienia pomocy na rzecz osób, które dotknęły skutki klęsk żywiołowych, czy w zbiórkach pieniędzy i darów w okresie świąt Bożego Narodzenia, pokazuje ogromny potencjał dobroczynności polskiego społeczeństwa, na którym można budować.

Pojęcie filantropii jest rozumiane bardzo różnie. Niektórym słowo to kojarzy się ze staroświeckimi działaniami dobroczynnymi, takimi jak bale charytatywne czy kwesty. Jednocześnie, jak wykazało badanie prowadzone w 2010 roku przez Fundację dla Polski, ponad połowa z nas myli filantropię z charytatywnością i 1 proc. podatku przekazywanego na organizacje pożytku publicznego. Wydaje się więc, że warto wyjaśnić różnice między tymi pojęciami. Chociaż oba wynikają z tego samego źródła, czyli z chęci niesienia pomocy innym, różnią się sposobem pomagania. W odróżnieniu od działalności charytatywnej, powodowanej najczęściej impulsem, zwykle jednorazowej i bez zobowiązań do systematycznego pomagania, działalność filantropijną charakteryzują przemyślane i planowe działania na rzecz rozwiązania konkretnych problemów społecznych.

W Polsce coraz więcej mówi się o filantropii korporacyjnej, czyli o społecznym zaangażowaniu firm, tzw. CSR (ang. corporate social responsibility). To dobrze, gdyż spełnia ona ważną i potrzebną rolę w rozwijającym się społeczeństwie, wspierając coraz więcej wartościowych inicjatyw społecznych. Wyraża się m.in. poprzez takie formy działania jak tworzenie firmowych fundacji czy też organizowanie wolontariatu pracowniczego. W Polsce ten typ filantropii stale się rozwija. Równie ważna jest filantropia indywidualna, czyli osobiste zaangażowanie się w działalność społeczną poprzez wykorzystywanie do tego celu własnych środków finansowych. W krajach o większej tradycji filantropijnej istnieje jasne rozgraniczenie między filantropią indywidualną a korporacyjną. W Polsce, ze względu na dość krótką historię rozwoju przedsiębiorstw prywatnych, jak również zamożność Polaków, pojęcia te czasem się na siebie nakładają. Przedsiębiorca uważa – mam własną firmę, w związku z tym przekazując pieniądze z mojej firmy, przekazuję swój majątek, bo przecież firma to ja. A to nie jest dokładnie tak. W przypadku filantropii indywidualnej środki na działania dobroczynne pochodzą z kapitału wolnego od uwarunkowań rynkowych, jakim podlegają firmy, a charakter tych działań związany jest z osobistymi pasjami, zainteresowaniami i doświadczeniami filantropa.

Na świecie...

...coraz więcej osób angażuje się w działania filantropijne. Głośno było niedawno o przedsięwzięciu amerykańskich potentatów finansowych, twórcy Microsoftu Billa Gatesa i inwestora giełdowego Warrena Buffetta, którzy w słynnej inicjatywie „The Giving Pledge” zaapelowali do najzamożniejszych Amerykanów, aby przekazali połowę swojego majątku na cele społeczne z nadzieją, że ruch ten obejmie inne kraje. Do inicjatywy tej dołączyły też osoby tak znane jak Ted Turner, David Rockefeller czy George Lucas, ale również

mniej znani w Polsce przedsiębiorcy, jak Bernie i Billi Marcusowie, którzy napisali: „Pozostawianie dzieciom gigantycznej fortuny w żaden sposób nie zachęca ich do osiągnięcia czegoś własną pracą. Wierzmy też, że całe nasze wysiłki zgromadzenia bogactwa, które posiadamy, dadzą nam większą satysfakcję, jeśli za naszego życia rozdamy jak największą jego część”. Skala zadeklarowanych środków może stanowić ogromne wsparcie. Wykonano obliczenia, że gdyby w USA 400 najbogatszych ludzi przeznaczyło większą część swego majątku na cele społeczne – do sektora społecznego trafiłoby 600 mld dolarów. Gdyby uczyniło to 100 najbogatszych Brytyjczyków – kwota ta wyniosłaby 90 mld dolarów. W przypadku gdy byłoby to 100 najbogatszych Polaków – do rozdysponowania na działania społeczne trafiłoby 12 mld dolarów. To są ogromne sumy, dzięki którym można by sfinansować wiele pożytecznych inicjatyw.

W Polsce...

...o filantropii indywidualnej niewiele się mówi, dlatego też wiedza o niej jest ograniczona. Filantropia w Polsce najczęściej jest anonimowa. Jak pokazują ostatnie badania postaw filantropijnych najzamożniejszych Polaków przeprowadzone przez Fundację dla Polski, polscy filantropi często nie chcą mówić o swoich działaniach, uważając filantropię za sferę prywatną. Związane jest to z uwarunkowaniami kulturowymi – nie jest w dobrym tonie mówić o tym jak pomaga się innym, gdyż może być postrzegane jako chwalenie się, a tego raczej nie wypada robić. Znaczenie ma również fakt, iż większość majątku w Polsce to nowy kapitał, zgromadzony w ciągu jednego pokolenia. Powszechne są opinie, że ci, którym udało się zgromadzić znaczący majątek, dbają o jego zabezpieczenie, a chroniąc swą prywatność, nie chcą informować ogółu o swoich działaniach dobroczynnych. W konsekwencji, pomimo że jest wiele osób, które robią dużo dobrego dla innych, niewiele z nich chce podzielić się swoim doświadczeniem i stać się inspiracją dla innych. To się jednak powoli zmienia, część indywidualnych filantropów zaczyna otwarcie mówić o swej działalności. Można też zaobserwować, że osoby, które zgromadziły znaczny majątek, zaczynają myśleć o sukcesji, o przekazaniu swojego dorobku młodszemu pokoleniu. Niektórzy także chcą podzielić się swoim sukcesem z tymi, którzy w życiu mieli mniej szczęścia. Jak pokazują wyniki naszych badań, skala rocznej pomocy zamożnych przedsiębiorców, którzy wzięli w nich udział, wynosi zazwyczaj około miliona złotych, a są też i tacy, których pomoc sięga 2, 3 milionów złotych. W niektórych przypadkach skala pomocy jest nawet rzędu 10 milionów złotych rocznie. Z badania wynika, że jest kilka czynników, które stoją zdaniem filantropów na przeszkodzie rozwoju filantropii indywidualnej w Polsce. Jest to m.in. stereotypowe, często negatywne postrzeganie przez społeczeństwo działań filantropijnych, jak też brak profesjonalnego wsparcia ze strony różnych instytucji i niewystarczająco sprzyjające filantropii uwarunkowania prawnopodatkowe.

Jak wspierać filantropię

Na świecie uwarunkowania te w znacznym stopniu wpływają na skalę filantropii indywidualnej. Ulgi podatkowe są ważnym elementem zachęcania darczyńców do udzielania pomocy. Obowiązujące aktualnie w Polsce przepisy (pozwalające indywidualnym filantropom wspierającym organizacje społeczne działające w sferze pożytku publicznego na odpisanie wartości darowizn do 6 proc., a firmom do 10 proc. od podstawy do opodatkowania) powinny być bardziej przychylne indywidualnym darczyńcom.

Z kolei, zdaniem filantropów, na poprawę postrzegania filantropii wpłynąć może w znacznym stopniu upowszechnianie programów edukacyjnych promujących postawy filantropijne wśród dzieci i młodzieży, jak również większe otwarcie mediów na tematykę społeczną i pokazywanie, że warto pomagać.

Powszechnie uważa się, że pomaganie jest sprawą prostą, że wystarczy po prostu przekazać pieniądze. Ale tak nie jest. Już Arystoteles zauważył: „Łatwo jest wydawać pieniądze – każdy to potrafi. Ale nie każdy potrafi zdecydować komu, ile, kiedy, na jaki cel i w jaki sposób je przekazać. Jest to zatem doskonałość rzadka, godna pochwały i szlachetna”. Współcześni filantropi coraz częściej chcą, aby ich pomoc przynosiła konkretne i wymierne rezultaty. Żeby to osiągnąć, do prowadzenia działalności filantropijnej należy przygotować się w podobny sposób jak do każdego przedsięwzięcia biznesowego, czyli określić cel, adresatów, sposób działania oraz oszacować efekt, jaki chce się osiągnąć. Nowoczesna filantropia wymaga profesjonalnego podejścia. Dlatego też coraz częściej filantropi szukają ekspertów, którzy pomogą im wykorzystać własne zasoby – wiedzę, umiejętności i środki finansowe – aby jak najpełniej osiągnąć wyznaczone przez siebie cele społeczne. W Europie i na świecie coraz więcej instytucji, których klientami są potencjalni filantropi, takich jak departamenty bankowości prywatnej czy wealth management, jak również firmy konsultingowe oraz kancelarie prawne w swoim portfelu usług ma również doradztwo filantropijne. W Polsce instytucje te stoją jeszcze przed wyzwaniem, ale i przed szansą rozszerzenia zakresu swoich usług o działania związane ze wspieraniem klientów w prowadzeniu własnej działalności filantropijnej.

Nie tylko satysfakcja

Jak pokazuje doświadczenie banków zagranicznych, które uruchomiły przeznaczone dla tych usług departamenty filantropijne, jak **UBS**, Credit Suisse czy brytyjski the Coutts – działania takie przynoszą im znaczące korzyści. Są to po pierwsze korzyści wizerunkowe, związane z budowaniem zaufania i sympatii klientów do banku jako instytucji elastycznej, znającej nowe trendy i wyróżniającej się spośród innych instytucji bankowych oferujących produkty stricte finansowe, a także wrażliwej społecznie, co bezpośrednio przekłada się na podtrzymywanie ich przywiązania. Po drugie jednak, kapitał finansujący działalność filantropijną to zazwyczaj dodatkowe – do już zdeponowanych – środki finansowe, a więc dochodzą tu jeszcze korzyści czysto finansowe.

Satysfakcja i radość dla filantropa, korzyści dla instytucji doradczej, a jakie korzyści z działalności filantropijnej odczuwa samo społeczeństwo? Czasem można usłyszeć opinię, że nowoczesne rozwinięte społeczeństwo nie potrzebuje filantropii, że wystarczy mu wsparcie publiczne. Nie jest to jednak prawda. Filantropia jest swoistym uzupełnieniem działania instytucji państwowych, szczególnie gdy z powodów ogólnej sytuacji ekonomicznej muszą one częściowo wycofywać się ze swych inicjatyw społecznych. Poza tym filantropia jest często przeciwwagą dla wsparcia publicznego, które ma charakter formalny, globalny i egalitarny. Dzięki wsparciu osób indywidualnych i firm organizacje społeczne pracujące z potrzebującymi mogą pochylać się nad każdym pojedynczym przypadkiem, dostarczać pomoc, nie taką jaka wynika z przepisów, ale taką, jaka jest rzeczywiście potrzebna tu i teraz. Dzięki wsparciu osób indywidualnych i firm, np. zdolni uczniowie, których rodziców nie stać na ich kształcenie, mają fundowane stypendia, umożliwiające im zdobycie dobrego wykształcenia i dające szansę na lepsze życie. Takie wsparcie może sfinansować przedsięwzięcia kulturalne, wzbogacić zbiory muzeów, czy pomóc w rozwinięciu talentu artystycznego.

Autorki: Agnieszka Sawczuk i Justyna Blinowska

Gazeta Bankowa

Copyright 1996-2012 Grupa Onet.pl SA