



DONARE CON FIDUCIA

# **3<sup>a</sup> Indagine**

## **Indici di Efficienza Economica**

**anni 2012 – 2013 – 2014**

**Roma, 30 novembre 2016**

**Palazzo Altieri**

## La metodologia

Compilazione **questionario** distribuito assieme a un **linee guida** per il calcolo degli indici.

**Campione:** 51 Associati IID intervistati nei mesi di nov. e dic. 2015

Hanno risposto al questionario Responsabili RF, Direttori Generali e Presidenti

Rilevazioni:

- Dati di **bilancio 2012 – 2013 – 2014**

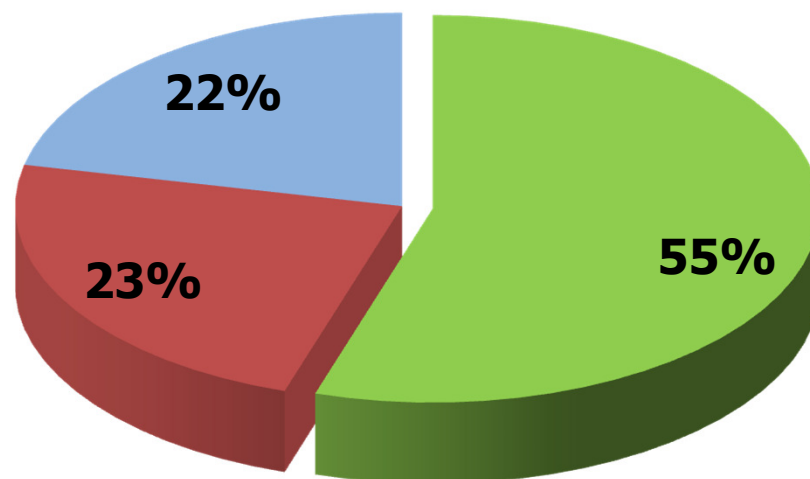
Fonti:

- Linee guida e schemi per la redazione dei Bilanci di Esercizio degli Enti Non Profit, **Agenzia per il Terzo Settore**.
- **Codice Unico delle Aziende Non Profit** (edizione 2007), Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti (CNDCEC) . Raccomandazione n.10 – Gli indici e gli indicatori di performance nelle aziende non profit impegnate nella raccolta fondi e destinatarie di contributi pubblici e privati.

## Descrizione del campione

Alla data di inizio della rilevazione l'IID contava 71 Soci

Hanno risposto **51 Organizzazioni**



- Cooperazione Internazionale (28 Onp)
- Lotta vs Emarginazione Sociale (12 Onp)
- Salute e ricerca scientifica (11 Onp)

## Indici di impiego delle risorse

$$\frac{\text{Totale Oneri istituzionali (o tipici o di missione)}}{\text{Totale Oneri}} \times 100 = A \%$$

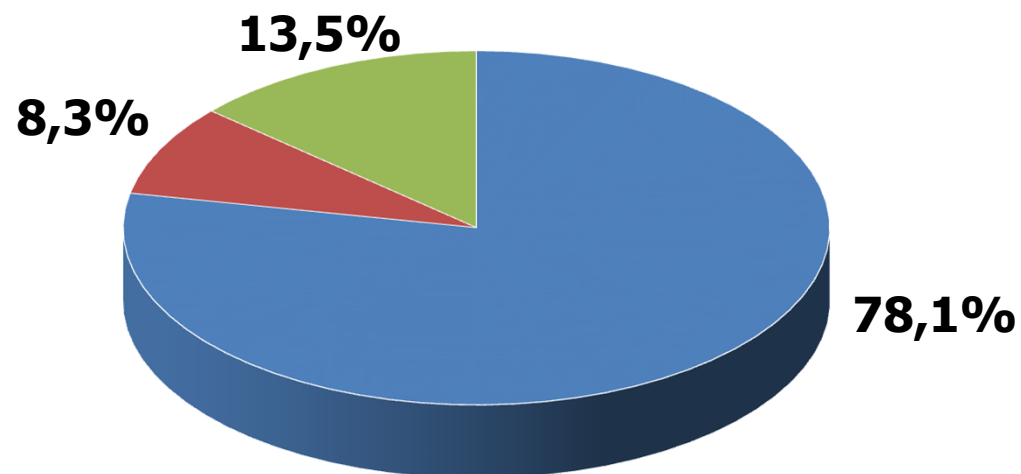
$$\frac{\text{Totale Oneri di Promozione e Raccolta Fondi}}{\text{Totale Oneri}} \times 100 = B \%$$

$$\frac{\text{Totale Oneri di Supporto Generale (Struttura)}}{\text{Totale Oneri}} \times 100 = C \%$$

$$A \% + B \% + C \% = 100 \%$$

***Unità di misura: % sul totale degli oneri***

## Indici di impiego delle risorse 2014



■ Oneri di missione ■ Oneri di promozione e raccolta fondi ■ Oneri di struttura

Aggiornamento bilanci 2015:

**Oneri di missione 80,5%**

**Oneri di Promozione e Raccolta Fondi: 6,4%**

**Oneri di struttura: 13,2%**

## Indice di efficienza della raccolta fondi

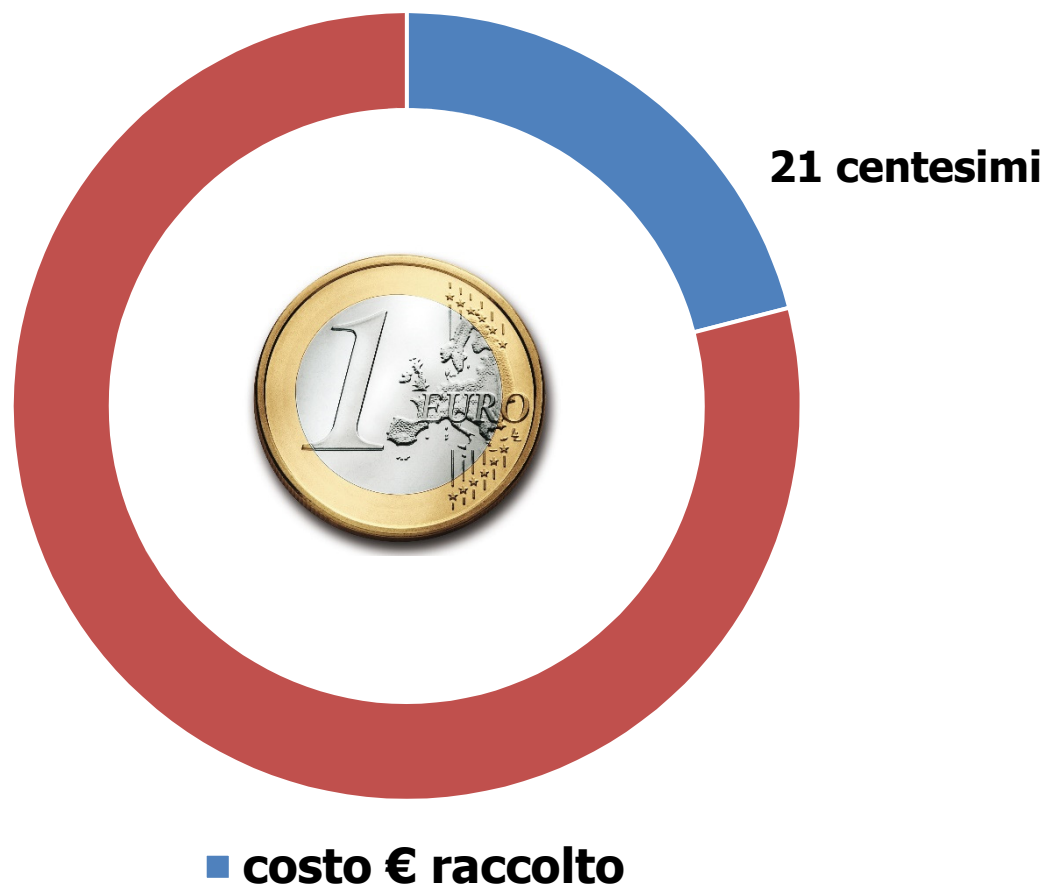
***Quanto si spende in media per raccogliere ogni euro:***

$$\frac{\text{Oneri Raccolta fondi}}{\text{Proventi Raccolta fondi}} = N$$

L'indice esprime in centesimi di euro la spesa media sostenuta per ogni euro raccolto dall'ONP. È evidente che **minore sarà l'indice**, e di conseguenza il numero dei centesimi impiegati, **migliore sarà** la performance dell'Organizzazione.

***Unità di misura: euro***

## Indice di efficienza della raccolta fondi 2014

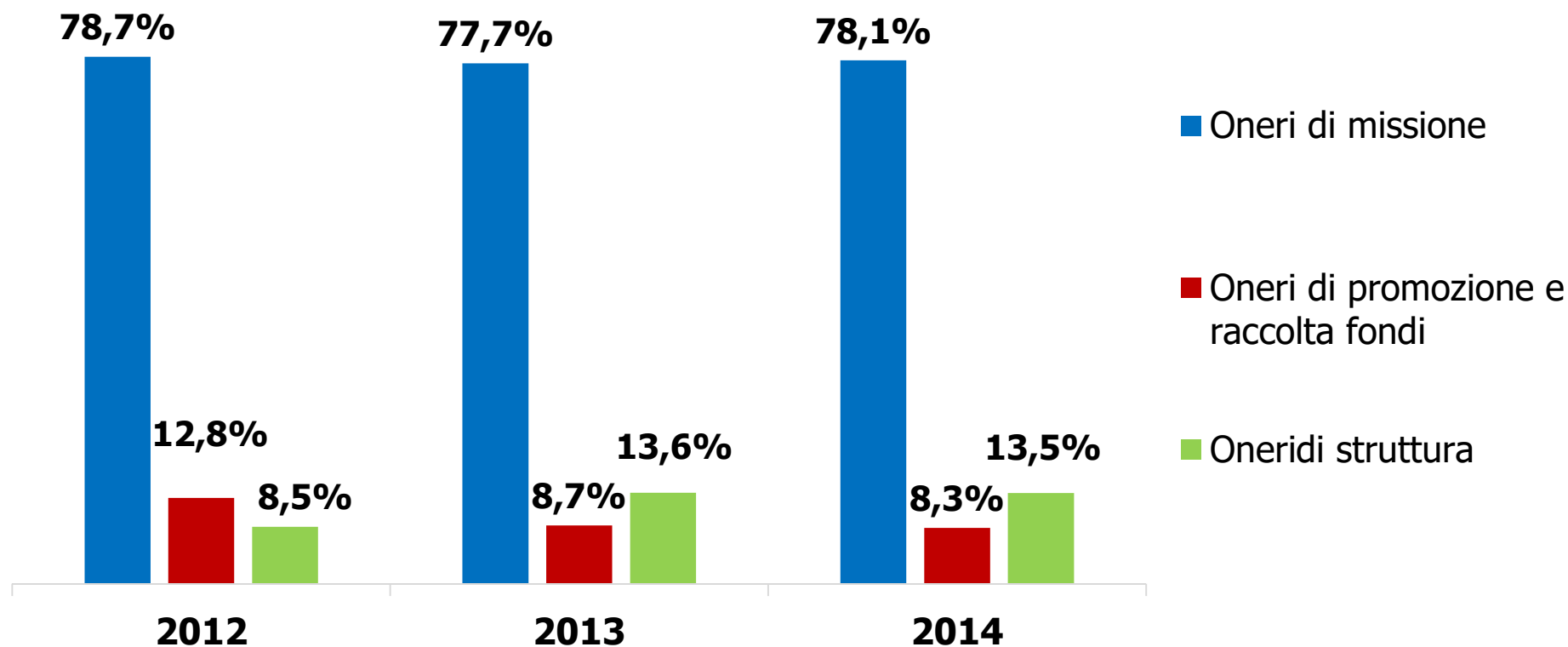


## Il trend degli indici coinvolti

	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Oneri di missione</b>	<b>78,7%</b>	<b>77,7%</b>	<b>78,1%</b>
<b>Oneri di raccolta fondi</b>	<b>12,8%</b>	<b>8,7%</b>	<b>8,3%</b>
<b>Oneri di struttura</b>	<b>8,5%</b>	<b>13,6%</b>	<b>13,5%</b>
<b>Indice di efficienza della RF</b>	<b>0,25</b>	<b>0,23</b>	<b>0,21</b>



## Trend indici di impiego delle risorse



L'impiego delle risorse per la missione rimane costante negli anni.

A eccezione del 2012, che si rivela essere un anno anomalo, anche gli investimenti in struttura e raccolta fondi non variano sensibilmente.

## Trend indice di efficienza della Raccolta Fondi



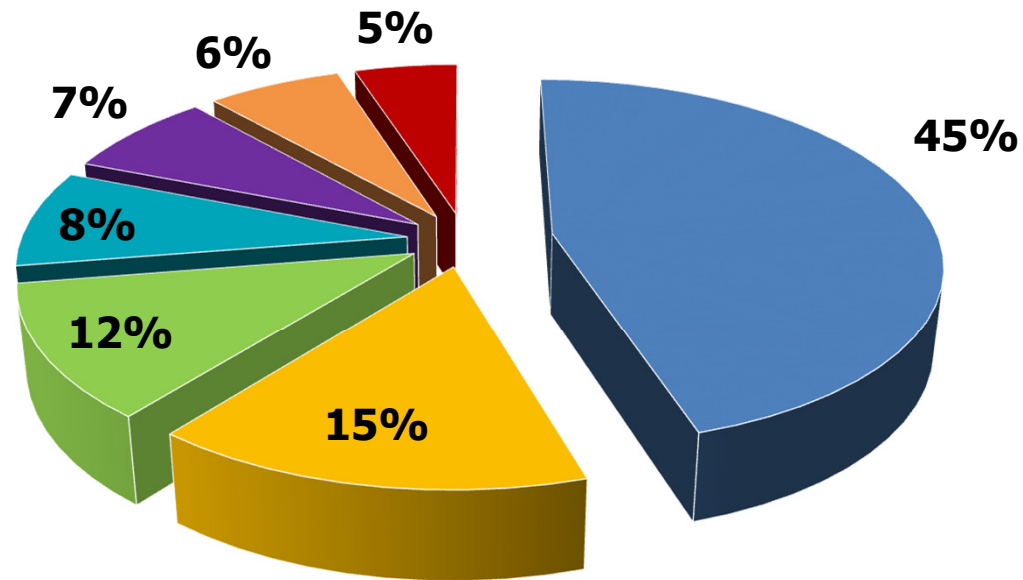
***Il costo per ogni euro raccolto cala costantemente:***

*Nel 2012 venivano spesi 25 centesimi per raccogliere 1 euro*

*Nel 2014 il costo scende a 21 centesimi.*

***Migliora l'indice di efficienza della raccolta fondi***

## Le Fonti di finanziamento – Proventi 2014



- da privati cittadini
- da 5x1000
- da Fondi Europei

- da Enti Pubblici
- da altre organizzazioni

- da Enti erogazione
- da aziende

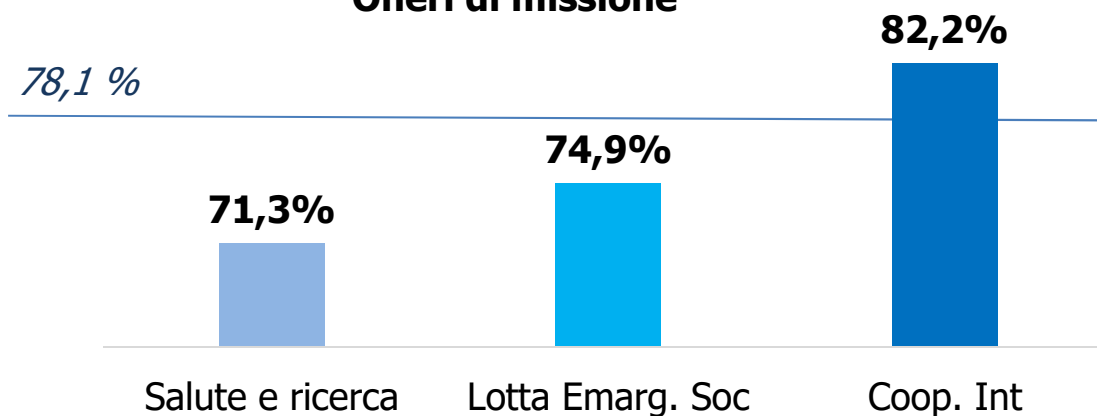
***Le persone fisiche si confermano la fonte di finanziamento principale***

## Confronto tra settori di intervento 2014

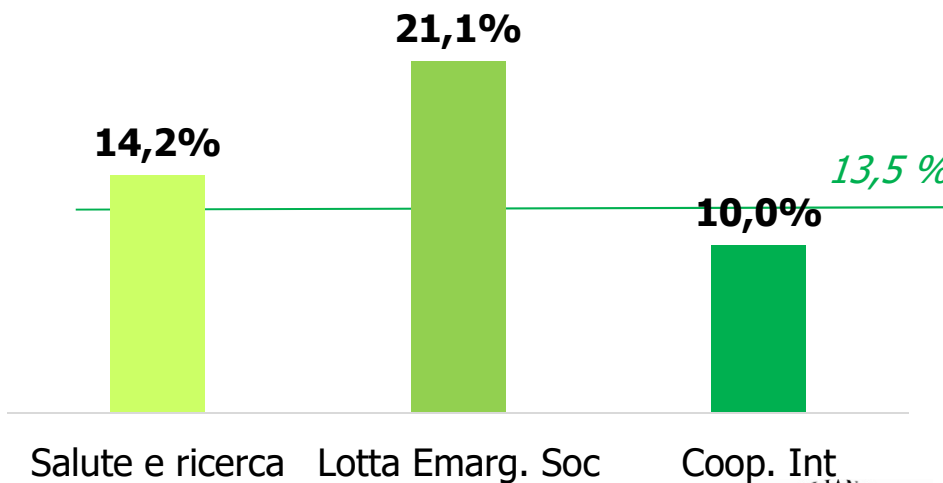
	<b>Salute e ricerca (11 Onp)</b>	<b>Lotta Emarg. Sociale (12 Onp)</b>	<b>Coop. Internaz. (28 Onp)</b>	<b>Totale</b>
<b>Oneri di missione</b>	<b>71,3%</b>	<b>74,9%</b>	<b>82,2%</b>	<b>78,1%</b>
<b>Oneri di raccolta fondi</b>	<b>14,5%</b>	<b>4,0%</b>	<b>7,8%</b>	<b>8,3%</b>
<b>Oneri di struttura</b>	<b>14,2%</b>	<b>21,1%</b>	<b>10,0%</b>	<b>13,5%</b>
<b>Indice di efficienza della RF</b>	<b>0,19</b>	<b>0,20</b>	<b>0,23</b>	<b>0,21</b>

## Confronto tra settori di intervento

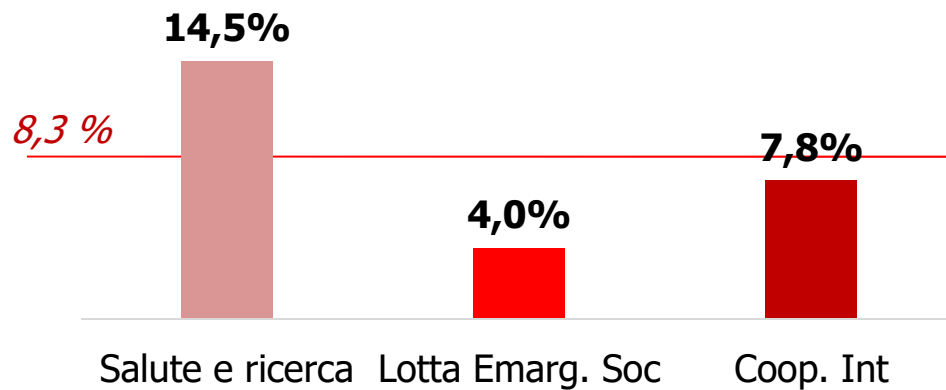
### Oneri di missione



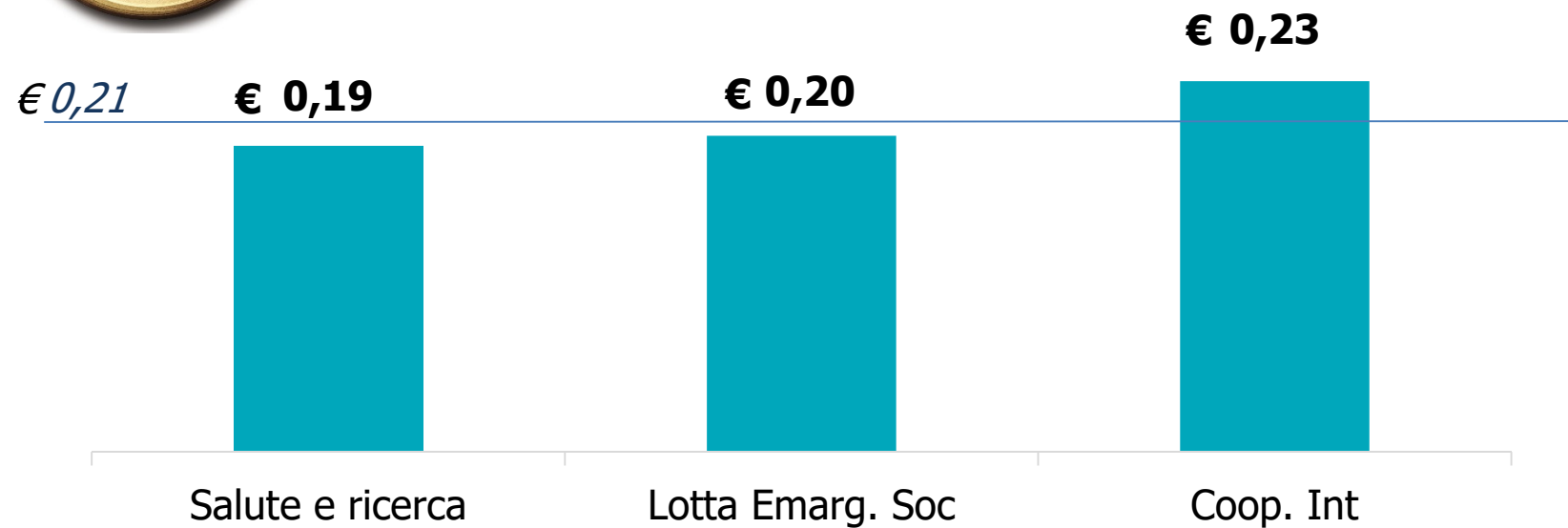
### Oneri di struttura



### Oneri di raccolta fondi



## Confronto tra settori di intervento



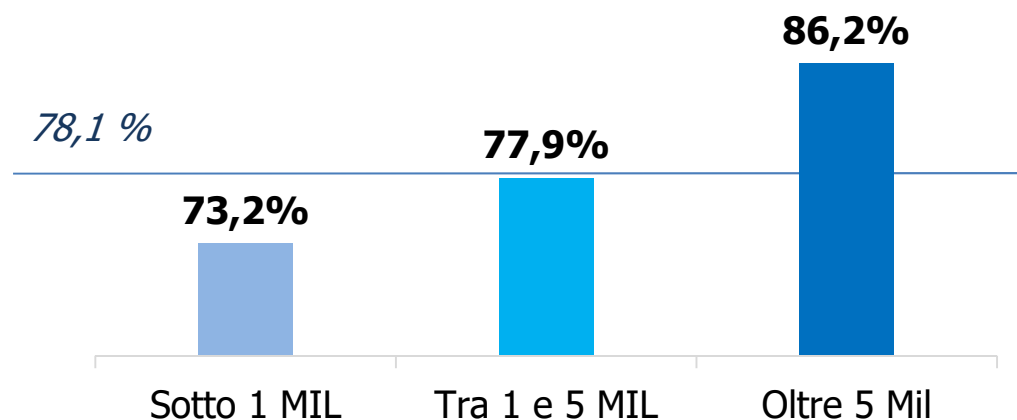
## Confronto per dimensioni economiche 2014

	<b>Sotto 1 Mil (19 Onp)</b>	<b>tra 1 e 5 Mil (22 Onp)</b>	<b>Oltre 5 Mil (19 onp)</b>	<b>Totale</b>
<b>Oneri di missione</b>	<b>73,2%</b>	<b>77,9%</b>	<b>86,2%</b>	<b>78,1%</b>
<b>Oneri di raccolta fondi</b>	<b>9,2%</b>	<b>8,8%</b>	<b>6,2%</b>	<b>8,3%</b>
<b>Oneri di struttura</b>	<b>17,6%</b>	<b>13,2%</b>	<b>7,6%</b>	<b>13,5%</b>
<b>Efficienza Raccolta Fondi</b>	<b>0,18</b>	<b>0,17</b>	<b>0,34</b>	<b>0,21</b>

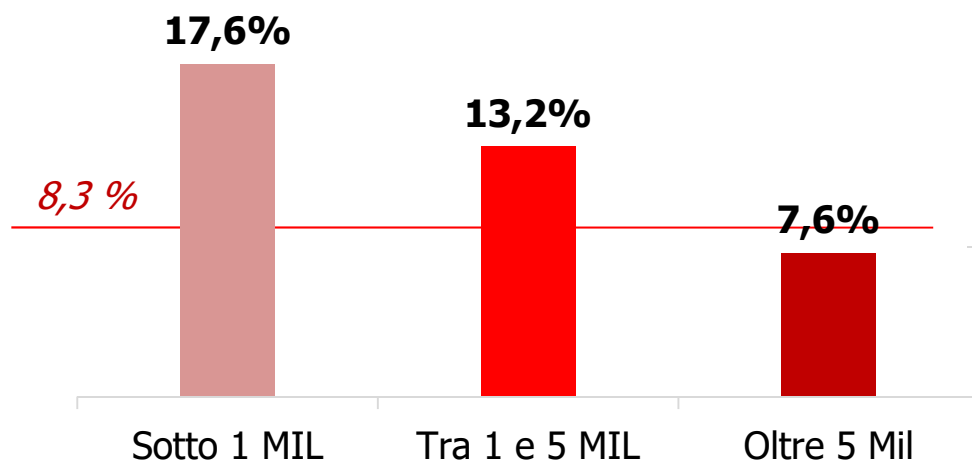
***Le grandi organizzazioni riescono a fare economia di scala investendo in % di più nella missione.***

# Confronto per dimensioni economiche

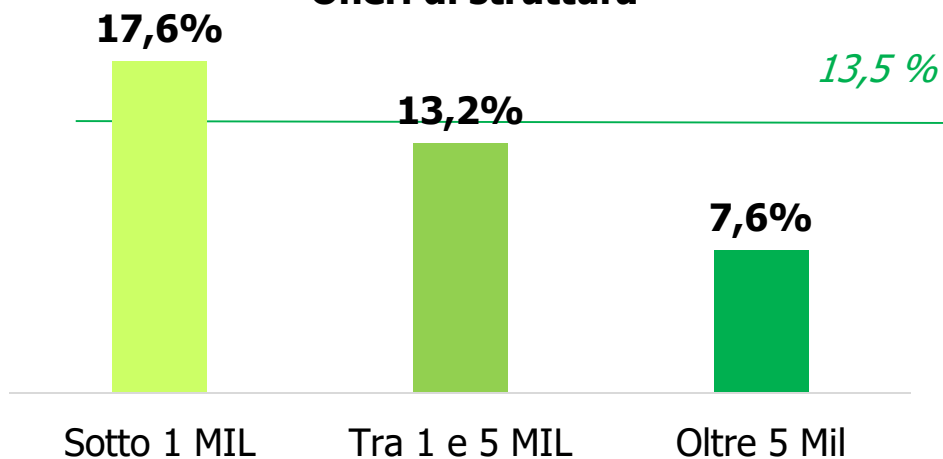
## Oneri di missione



## Oneri di raccolta fondi

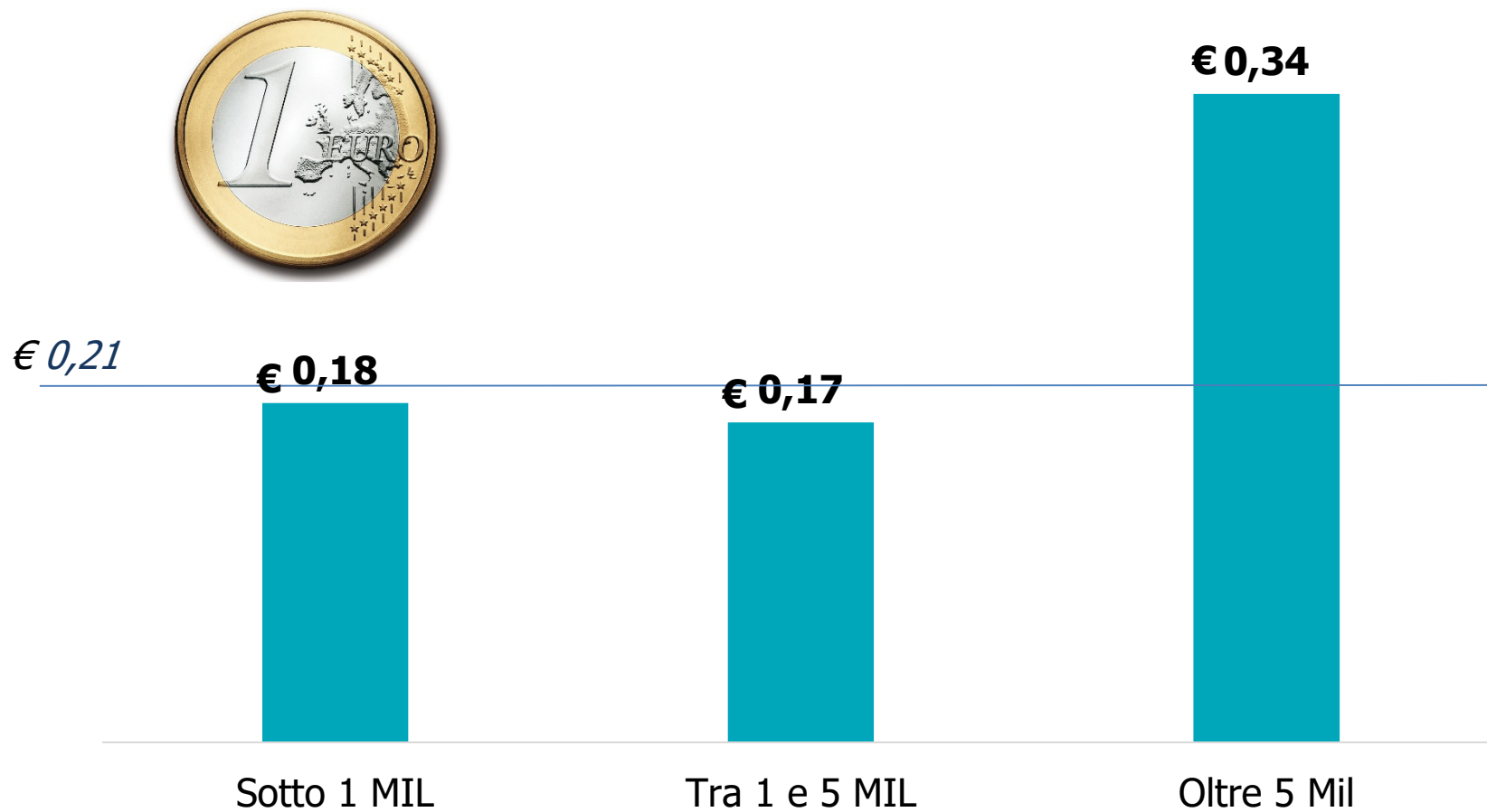


## Oneri di struttura





## Confronto per dimensioni economiche



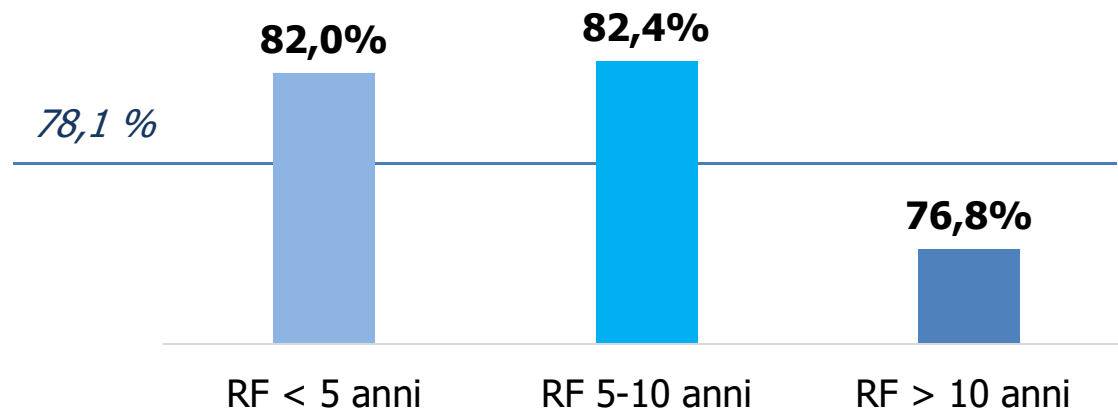
*In termini assoluti **le grandi organizzazioni sono meno efficienti nella raccolta fondi**: spendono 34 centesimi per raccogliere 1 euro.*

## Confronto per esperienza nella Raccolta Fondi 2014

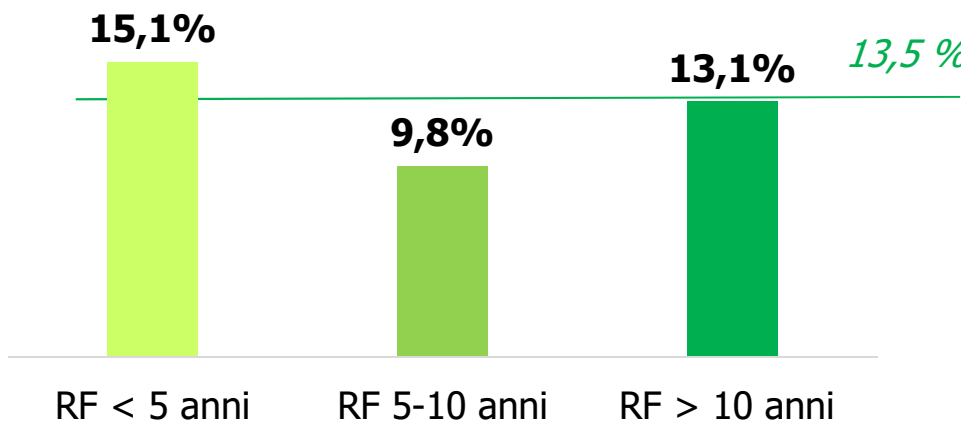
	<b>RF &lt; 5 anni (5 Onp)</b>	<b>RF 5-10 anni (10 Onp)</b>	<b>RF &gt; 10 anni (33 Onp)</b>	<b>Totale</b>
<b>Oneri di missione</b>	<b>82,0%</b>	<b>82,4%</b>	<b>76,8%</b>	<b>78,1%</b>
<b>Oneri di raccolta fondi</b>	<b>2,9%</b>	<b>7,9%</b>	<b>10,1%</b>	<b>8,3%</b>
<b>Oneri di struttura</b>	<b>15,1%</b>	<b>9,8%</b>	<b>13,1%</b>	<b>13,5%</b>
<b>Efficienza Raccolta Fondi</b>	<b>0,43</b>	<b>0,27</b>	<b>0,18</b>	<b>0,21</b>

# Confronto per esperienza nella Raccolta Fondi

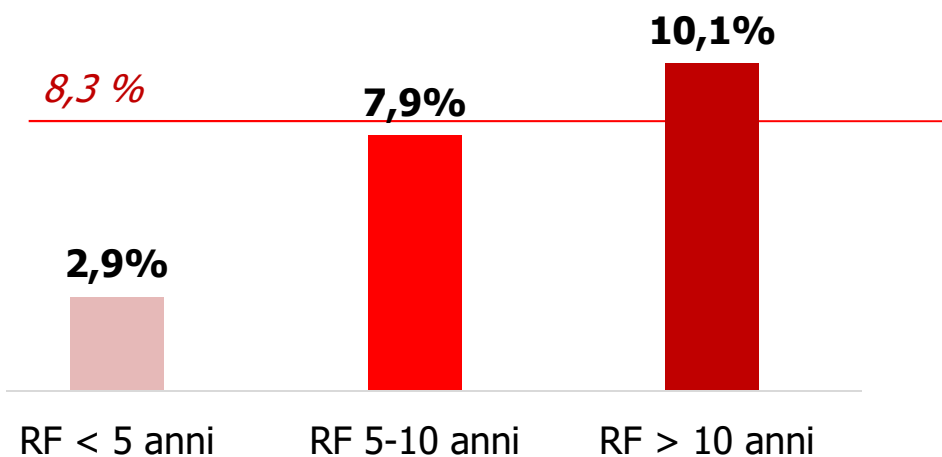
## Oneri di missione



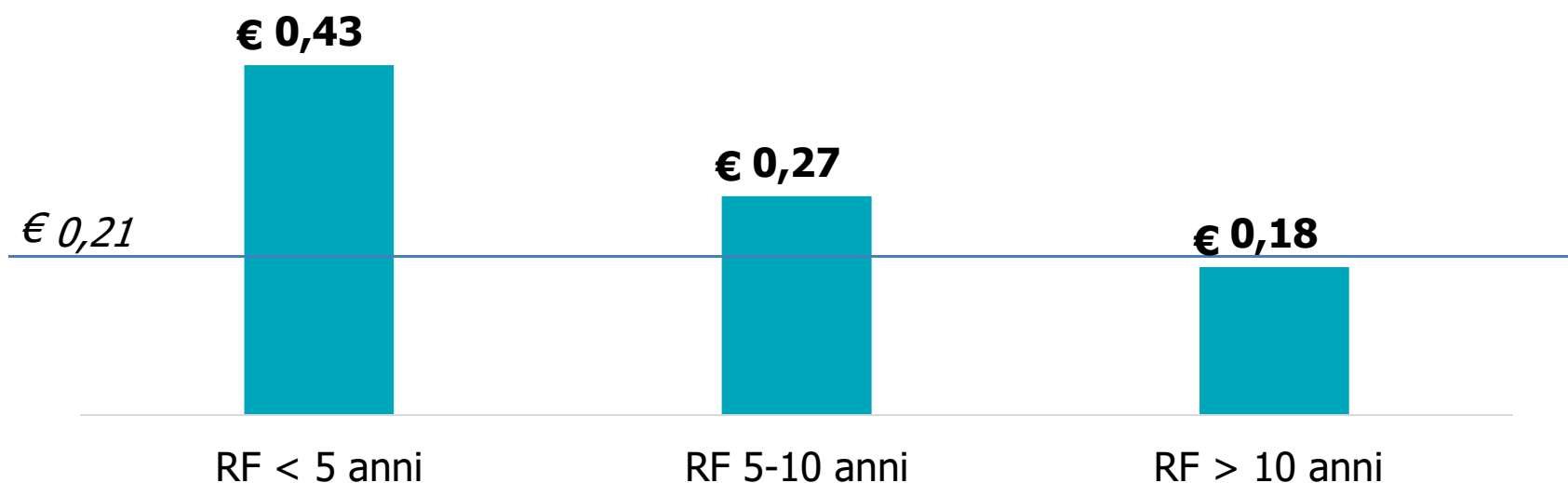
## Oneri di struttura



## Oneri di raccolta fondi



## Confronto per esperienza nella Raccolta Fondi



***L'esperienza aumenta l'efficienza della raccolta fondi:***

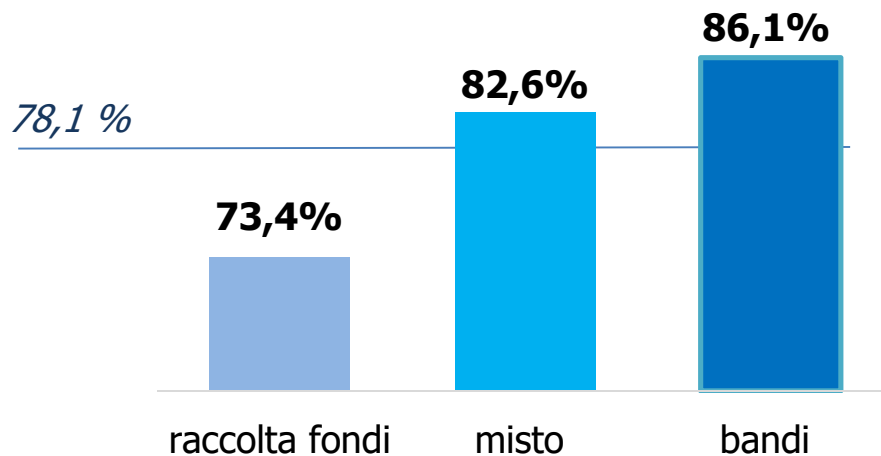
*Le Organizzazioni che fanno RF da più di 10 anni spendono solo 18 centesimi per ogni € raccolto, contro i 43 centesimi delle ONP meno esperte.*

## Confronto per fonti di finanziamento 2014

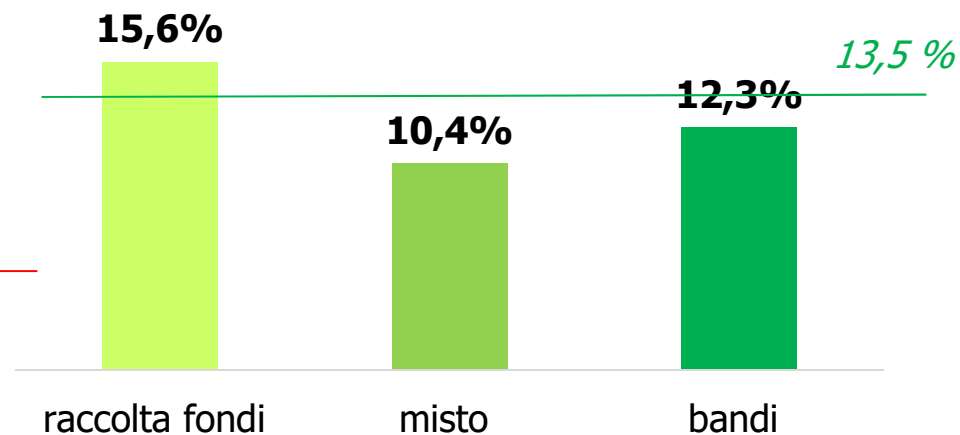
	<b>Da Raccolta Fondi (28 Onp)</b>	<b>Finanziamento Misto (15 Onp)</b>	<b>Da Bandi (8 Onp)</b>	<b>Totale</b>
<b>Oneri di missione</b>	<b>73,4%</b>	<b>82,6%</b>	<b>86,1%</b>	<b>78,1%</b>
<b>Oneri di raccolta fondi</b>	<b>11,0%</b>	<b>7,0%</b>	<b>1,7%</b>	<b>8,3%</b>
<b>Oneri di struttura</b>	<b>15,6%</b>	<b>10,4%</b>	<b>12,3%</b>	<b>13,5%</b>
<b>Costo di 1 € raccolto</b>	<b>0,17</b>	<b>0,20</b>	<b>0,39</b>	<b>0,21</b>

# Confronto per fonti di finanziamento

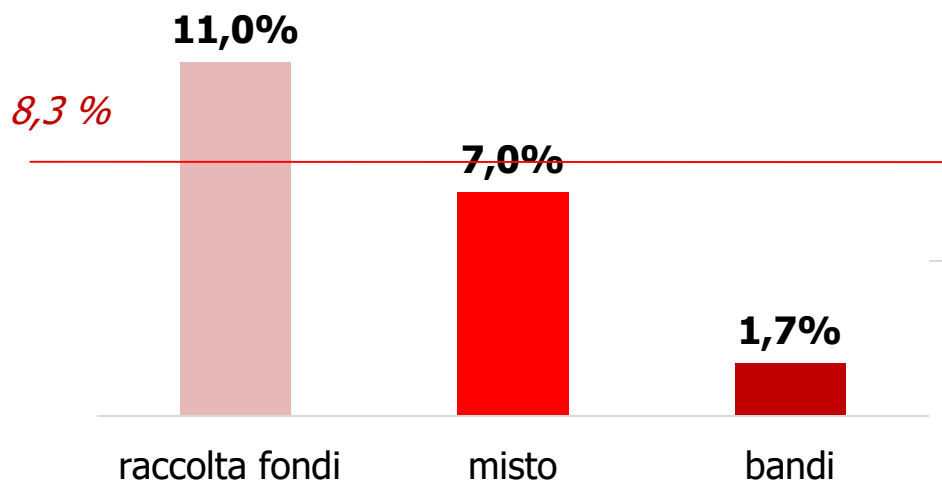
## Oneri di missione



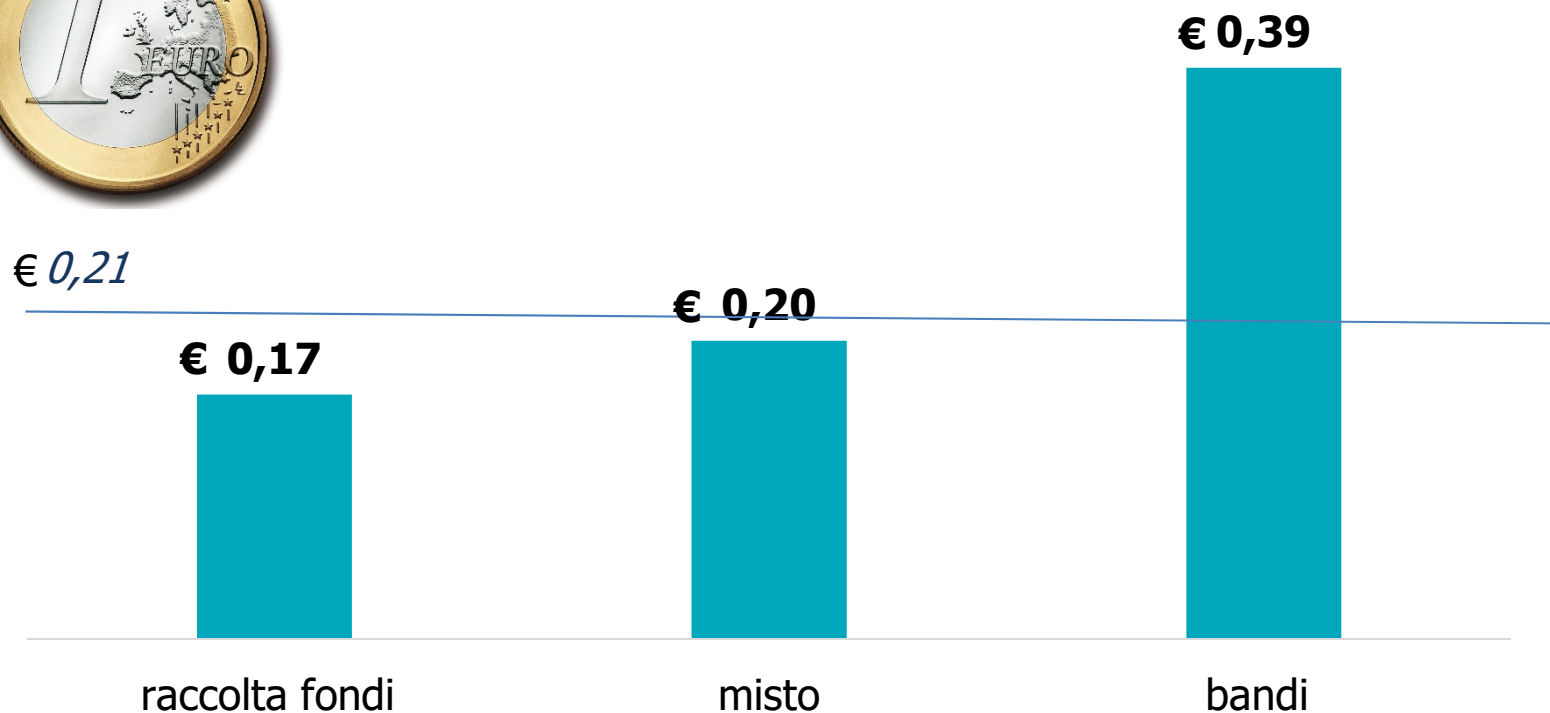
## Oneri di struttura



## Oneri di raccolta fondi



## Confronto per fonti di finanziamento



Le **Organizzazioni a prevalente finanziamento tramite raccolta fondi** sono più efficienti e **spendono meno della metà per raccogliere 1 euro** rispetto a quelle a prevalente finanziamento tramite bandi:

## Conclusioni

- **Non esiste un unico benchmark** valido per tutte le Organizzazioni Non Profit.
- L'investimento in % nella missione (entro certi limiti) non è l'unico parametro da tenere in considerazione.
- **La raccolta fondi da privati** è la fonte di finanziamento principale per un numero sempre maggiore di ONP.
- **Le raccolte fondi più efficienti** derivano da:
  - **Investimenti** per potenziare /innovare le modalità di raccolta fondi utilizzate.
  - Storicità ed **esperienza** nella pratica della raccolta fondi.
- I dati confermano che la **raccolta fondi** per dare risultati significativi deve prevedere una strategia e un **investimento** importante in termini di **risorse economiche** e di **tempo** per crescere e specializzarsi.



**Istituto Italiano della Donazione (IID)**

**Via Pantano 2 - 20122 Milano**

**Telefono +39 (0)2 87 39 0788**

**Fax +39 (0)2 87 39 0806**

**[www.istitutoitalianodonazione.it](http://www.istitutoitalianodonazione.it)**

**[Francesco.scarpat@istitutoitalianodonazione.it](mailto:Francesco.scarpat@istitutoitalianodonazione.it)**