

Filantropia w Polsce



Jak pomagają najzamożniejsi Polacy?



BANQUE
DE LUXEMBOURG

W okresie od kwietnia do lipca 2011 roku Instytut Badawczy Homo Homini na zlecenie Fundacji dla Polski przeprowadził analizę postaw filantropijnych najzamożniejszych Polaków.

Celem badania finansowanego przez Banque de Luxembourg i Trust for Civil Society for Central and Eastern Europe oraz realizowanego pod patronatem Business Center Club, było:

- > **poznanie motywacji, skali i form działalności filantropijnej najzamożniejszych Polaków**
- > **określenie uwarunkowań i potrzeb dla rozwoju filantropii indywidualnej w Polsce.**

W badaniu przeprowadzonym metodą wywiadów pogłębionych wzięło udział 14 przedstawicieli grupy najzamożniejszych Polaków (wg list miesięcznika Forbes i tygodnika WPROST).

Chcielibyśmy podziękować wszystkim Osobom, które poświęciły swój czas i wzięły udział w badaniu.

Czym jest filantropia?

Pojęcie filantropii jest przez zamożnych Polaków bardzo różnie rozumiane. Większości kojarzy się ono jednak z pomaganiem innym, szczególnie osobom, które nie są w stanie same sobie pomóc.

Jednocześnie wielu z nich uważa, że każdy powinien w ramach swoich możliwości pomagać innym, w tym kontekście wymieniają często pomoc wolontarystyczną.

FILANTROPIA TO:



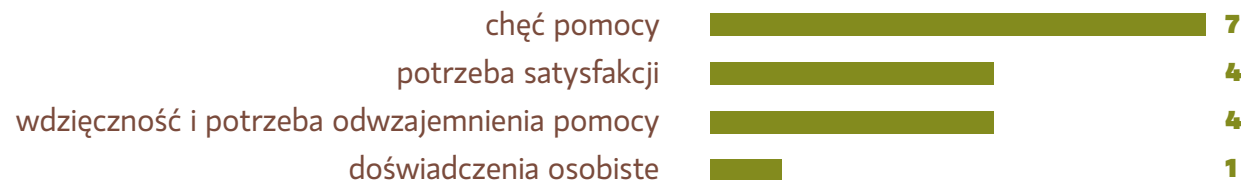
” To dość złożone określenie, bo oczywiście w taki prosty sposób to mi się kojarzy z udzielaniem wszelako rozumianej pomocy ludziom, nie tylko materialnej, ale związanej z odpowiedziami życia.

Co motywuje filantropów?

Zamożne osoby angażują się w działalność filantropijną z różnych powodów. Najczęściej wymienianymi są:

- **Chęć pomocy innym** – świadomość potrzeby pomocy osobom, które miały w życiu mniej szczęścia lub są życiowo niezaradne
- **Satysfakcja** – chęć poczucia się lepszym człowiekiem
- **Wdzięczność** – moralny obowiązek odwzajemnienia pomocy, której doświadczyło się w przeszłości
- **Osobiste doświadczenie** – krańcowe sytuacje życiowe, wydarzenia, które zmieniły życiowe priorytety

MOTYWACJA DO DZIAŁAŃ FILANTROPIJNYCH



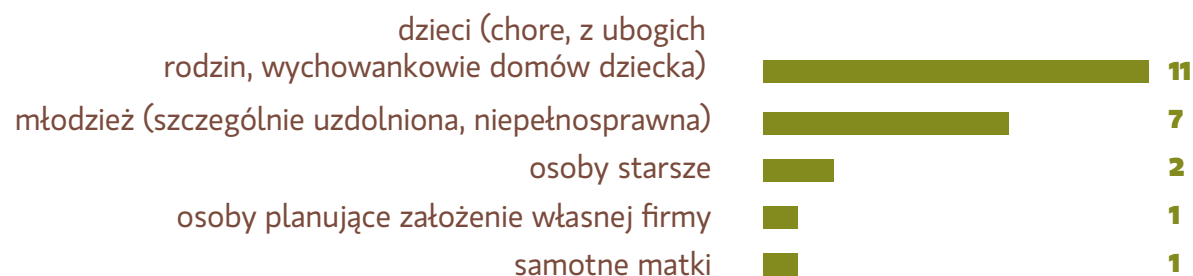
” *To jest chyba coś takiego, taka potrzeba dzielenia się z tymi, którzy nie potrafią sobie poradzić. Jest potrzeba, wtedy się pomaga.*

Komu chcą pomagać filantropi?

Darczyńcy zgodnie uważają, że ich pomoc powinna być w głównej mierze skierowana do **dzieci i młodzieży**. W tym kontekście wymieniają zarówno leczenie dzieci chorych, jak też poprawę warunków życia i wyrównanie szans dzieci i młodzieży z ubogich rodzin.

Uważają też, że bardzo ważne jest wspieranie szczególnie uzdolnionej młodzieży. W inwestowaniu w jej rozwój upatrują korzyści dla ogółu społeczeństwa.

BENEFICJENCI FILANTROPII



”*Myślę, że nie powiem nic odkrywczego, ale najbardziej ... wdzięczną – choć to może złe słowo – ale grupą, którą się powinno wspierać, są dzieci, bo one same sobie nie pomogą. Ta grupa powinna być szczególnie potraktowana.*

Jakich efektów oczekują filantropi?

Zamożni Polacy, ofiarowując swoją pomoc, oczekują też określonych rezultatów. Uważają, że aby ich pomoc miała sens, powinna powodować znaczące i trwałe efekty, w tym przede wszystkim:

- **uzyskanie samodzielności** przez osobę, która otrzymała pomoc. Ważne jest, aby beneficjent umiał dobrze tę pomoc wykorzystać i *stanął na własnych nogach*.
- **zmiana percepcji i postaw społecznych**. Darczyńcy za bardzo istotne uważają też potrzebę zmiany nastawienia społeczeństwa do konkretnych problemów społecznych, które starają się rozwiązywać, np. zatrudniania osób niepełnosprawnych intelektualnie.

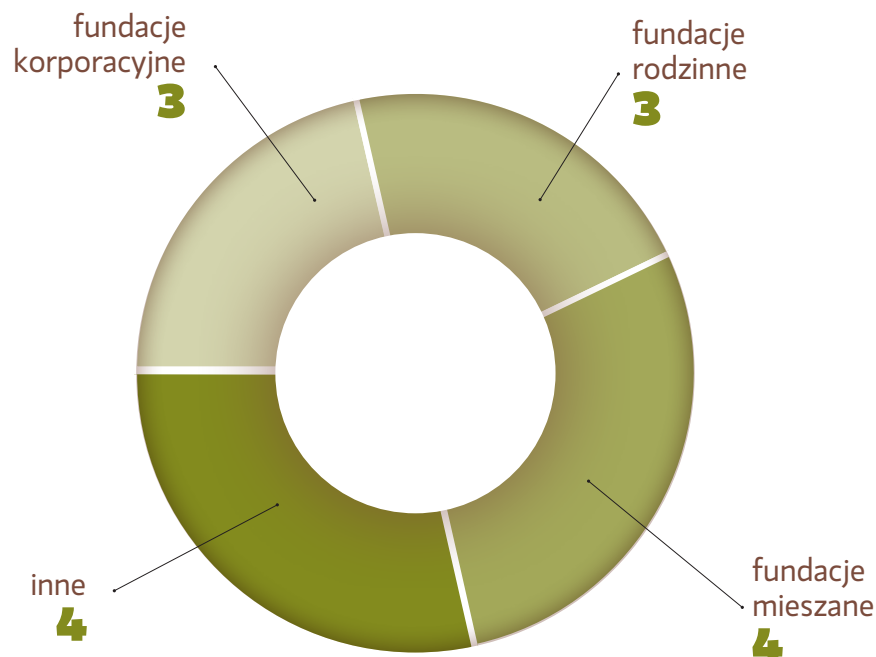
Dodatkowo niektórzy przyznają, iż pośrednio sami mogą skorzystać na tym, iż angażują się w działalność filantropijną. Wierzą bowiem, że gdy będą przechodzić trudne chwile, ktoś również im pomoże. Dodatkowo mają także nadzieję, że na wypracowanym, dobrym wizerunku skorzystają także ich firmy, co może być szczególnie cenne w czasie dekoniunktury.

” *Gdyby się niczego nie oczekiwało, to by człowiek nic nie robił. (...) To pewnego rodzaju sianie zarazy, czyli pozytywnych efektów, postaw. To zmiana nastawienia środowiska.*

W jaki sposób pomagają najzamożniejsi Polacy?

Wszystkie osoby, które wzięły udział w badaniu, pomagają innym. W większości prowadzą różnego rodzaju fundacje.

FORMY PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI FILANTROPIJNEJ



Fundacja rodzinna – fundacja utworzona przez osobę indywidualną i/lub jej rodzinę i finansowana w większości przez fundatorów i przez nich nadzorowana.

Fundacja korporacyjna – utworzona przez właścicieli firmy i finansowana w przeważającej mierze przez firmę lub korzystająca z rozpoznawalności jej marki.

Fundacja „mieszana” – finansowana z różnych źródeł, w tym z kapitału firmy, majątku fundatora i przez inne podmioty. Jej fundatorzy w różnym stopniu angażują się w działalność fundacji.

Fundacje utworzone przez najzamożniejszych Polaków

Cele i obszary zaangażowania

Fundacje rodzinne – w znacznie większym stopniu niż pozostałe rodzaje fundacji – odwzorowują osobiste zainteresowania swoich fundatorów. Kierują swoją pomoc w dużej mierze bezpośrednio do osób indywidualnych, którymi są głównie:

- **chore dzieci,**
- **szczególnie uzdolniona młodzież (w tym młodzi naukowcy)**
- **osoby niepełnosprawne**

Fundacje rodzinne prowadzą działalność, przyznając darowizny, stypendia oraz finansując koszty leczenia, rzadko przekazują dotacje innym organizacjom lub instytucjom.

Charakter działalności **fundacji „mieszanych”** jest zbliżony do sposobu funkcjonowania **fundacji korporacyjnych**. W większości działają poprzez różnego rodzaju organizacje i instytucje publiczne, które prowadzą działalność edukacyjną, opiekuńczo-wychowawczą i rehabilitacyjną. Finansują także przedsięwzięcia kulturalno-oświatowe i sportowe. Pomoc fundacji kierowana jest głównie do:

- **dzieci**
- **młodzieży**

Fundacje „mieszane” i korporacyjne prowadzą działalność, przyznając głównie dotacje innym instytucjom.

Fundacje utworzone przez najzamożniejszych Polaków

Źródła finansowania

Fundacje rodzinne finansowane są w większości z majątku przekazanego przez fundatora oraz dochodów z inwestowania kapitału fundacji. Jednocześnie większość fundacji pozyskuje środki również z innych źródeł, w tym z:

- **darowizn od innych osób fizycznych i prawnych,**
- **wpłat 1% podatku dochodowego od osób fizycznych**

Fundacje korporacyjne i „mieszane” mają na ogół bardziej zróżnicowane źródła finansowania. Są to głównie:

- **darowizny od firm swoich fundatorów,**
- **dochody ze zbiórek publicznych i licytacji,**
- **dochody z organizowanych imprez charytatywnych (np. koncertów, bali),**
- **darowizny od innych osób prawnych,**
- **wpłaty 1% podatku dochodowego od osób fizycznych**

Jednocześnie **fundacje korporacyjne** wykorzystują markę swoich firm macierzystych w celu pozyskiwania dodatkowych środków finansowych poprzez organizowanie różnego typu akcji medialnych. Natomiast **fundacje „mieszane”** dodatkowo otrzymują też darowizny od swoich fundatorów, a czasami prowadzą także działalność gospodarczą.

Zalety prowadzenia działalności filantropijnej w ramach fundacji

Osoby, które zdecydowały się na utworzenie własnych fundacji, podkreślają, że podstawową zaletą tego typu działalności filantropijnej jest jej struktura, która ułatwia podejmowanie decyzji, lepsze planowanie oraz koordynowanie działalności.

Jednocześnie darczyńcy podchodzą do założonych przez siebie fundacji podobnie jak do biznesu, uważając, że nie ma większych różnic w zarządzaniu fundacją i przedsiębiorstwem. Stąd też przywiązują dużą wagę do sposobu zarządzania swoimi fundacjami.

Uważają, że konieczna jest **stabilna struktura**, która pozwala na sprawne organizowanie prac fundacji, efektywny zarząd, który jest w stanie sprawować pieczę nad całością działalności organizacji, a także wykwalifikowany zespół konieczny do realizacji poszczególnych zadań.

Jedyną różnicę upatrują w celach, dla których oba typy instytucji zostały powołane: w przedsiębiorstwie –maksymalizacji zysków, a w fundacji – realizacji misji i prawidłowej realizacji zadań statutowych, która wiąże się z efektywnym wydatkowaniem środków.

” *Widziałem wiele przykładów zmarnowanych talentów i pogrzebanych szans.*

Pomoc świadczona okazjonalnie, choć przydatna, nie rozwiązywała problemów na zawsze. Poszukiwałem rozwiązań kompleksowych, które pozwoliłyby przywrócić ludziom wiarę w drugiego człowieka. To właśnie skłoniło mnie do założenia Fundacji (...).

Jak jeszcze angażują się najzamożniejsi Polacy i ich rodziny?

Niezależnie od prowadzenia fundacji darczyńcy często sami starają się pomagać innym. Zazwyczaj czynią to spontanicznie, w odruchu serca, kiedy uznają, że trzeba wspomóc jakąś osobę w potrzebie. Często też angażują do takich działań własne przedsiębiorstwa, które pomagają przede wszystkim w sytuacjach kryzysowych. Niektóre przedsiębiorstwa prowadzą też regularne programy społeczne.

Osoby zamożne, które nie zdecydowały się na założenie fundacji, również w różny sposób starają się pomagać.

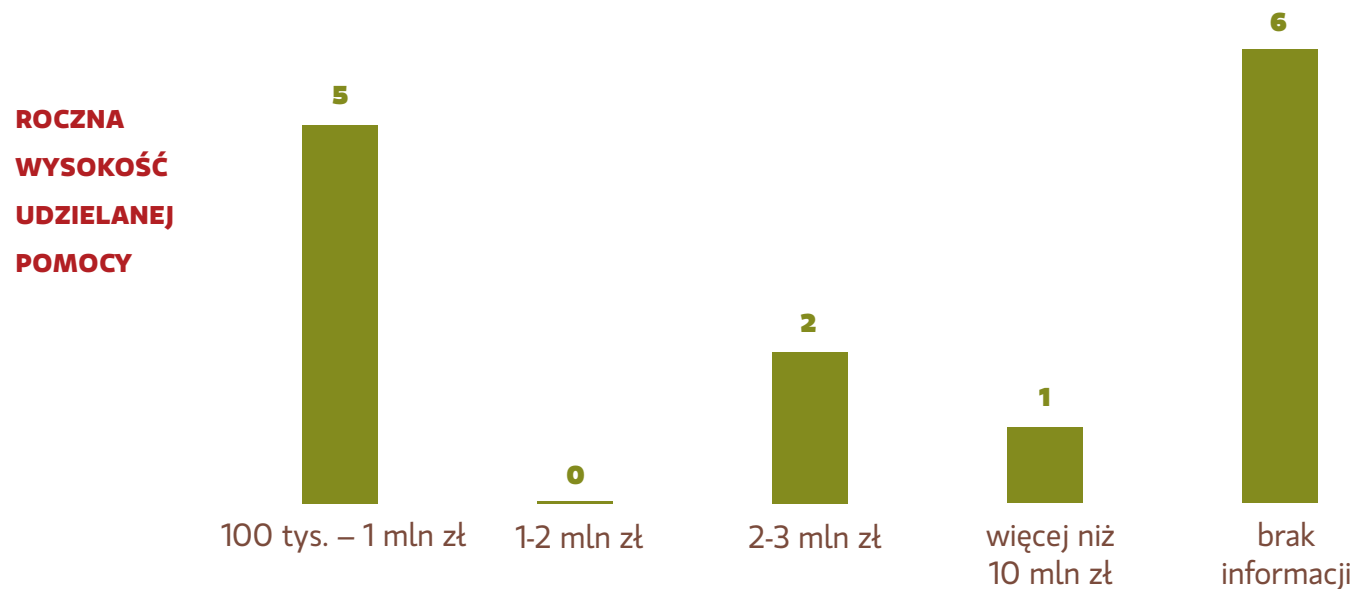
Z reguły działają poprzez swoje firmy, w tym:

- organizując doraźną pomoc finansową różnym podmiotom – (np. angażując się w odbudowę pogorzeliska);
- nieodpłatnie użyczając powierzchni reklamowej;
- przekazując darowizny instytucjom społecznym (np. wspierając ośrodek szkolno-wychowawczy dla dzieci specjalnej troski);
- angażując się osobiście (finansowo, jak i poświęcając swój czas) w działalność innych fundacji, których sami nie założyli, ale z których celami się identyfikują.

Rodziny zamożnych Polaków w różnym stopniu angażują się w prowadzoną przez nich działalność filantropijną. Małżonkowie filantropów na ogół dzielą ich społeczne zainteresowanie i czynnie włączają się w organizowane przez nich działania, szczególnie w prace fundacji. W przypadku młodego pokolenia jest inaczej. W większości nie wykazuje ono szczególnego zainteresowania działalnością filantropijną. Tylko nieliczni włączają się w prace fundacji założonych przez ich rodziców, głównie jako wolontariusze. Fakt ten tłumaczony jest często zbyt młodym wiekiem dzieci filantropów.

Jak jest wielkość przekazywanych środków?

Darczyńcy raczej niechętnie dzielą się informacjami dotyczącymi skali finansowej udzielanej pomocy. W większości przypadków wynika to z braku chęci afiszowania się swoją działalnością dobroczynną (dane finansowe udostępnione zostały głównie przez darczyńców prowadzących różnego rodzaju fundacje).



Kontrola przekazywanej pomocy

Większość darczyńców chce mieć pewność, że ich pieniądze zostały właściwie wykorzystane.

Za najistotniejsze uważają:

- właściwą ocenę rzeczywistych potrzeb społeczności, na rzecz której przekazywane są pieniądze,
- rzetelną weryfikację osób, które korzystają z pomocy,
- adekwatną proporcję pomiędzy wydatkami na obsługę i koszty administracyjne a środkami, które są przekazywane bezpośrednim beneficjentom.

Dodatkowo osoby, które założyły własne fundacje, chcą mieć stałą kontrolę nad ich działalnością – utrzymują stały kontakt z osobami zarządzającymi fundacjami, mają duży wpływ na ustalanie priorytetów, a niekiedy i na ich bieżącą działalność.

” *Oczywiście bardzo ważne jest to dla nas, dlatego nie chcemy dawać osobom, które gdzieś się zgłoszą i znikną, raczej dokładnie sprawdzamy te wszystkie przypadki. Chcemy wiedzieć, na co idą nasze pieniądze.*

Filantropia i stereotypy

Z badania wynika, że w odczuciu większości darczyńców społeczeństwo negatywnie postrzega działalność filantropijną jak również samych filantropów.

Wskazują na powszechnie panujące przekonanie, iż filantrop to ten, który na pomaganiu innym chce „zrobić interes”, gdyż w przeciwnym razie nie oddawałby swoich pieniędzy.

W tym kontekście darczyńcy podkreślają dość powszechnie wyrażaną podejrzliwość dotyczącą źródła pochodzenia majątku przeznaczanego na działalność filantropijną.

W najlepszym wypadku filantropia określana jest jako fanaberia człowieka, „który ma wszystko, a teraz bawi się w filantropa”.

” *Coś się niedobrego stało, że fundacja, darczyńca to nie są takie słowa, które w Polsce od razu przesyłają pozytywną energię, od razu dawałyby prestiż.*

Co jeszcze zniechęca do filantropii?

Zdaniem darczyńców, obok negatywnego postrzegania przez społeczeństwo filantropii i podejrzliwości wobec osób, które chcą przeznaczyć własne środki, aby pomagać innym, do filantropii dodatkowo zniechęcać może:

Zbyt trudna tematyka

Wiele osób wykazuje niechęć do osobistego angażowania się w pomoc osobom, które zostały szczególnie pokrzywdzone przez los – w wyniku choroby, ubóstwa, przemocy. Większość chciałaby wspierać projekty, które wywołują pozytywne skojarzenia i mają dużą szansę wpłynąć na zmianę otaczającej ich rzeczywistości.

Rozgłos

Zbyt głośne mówienie o działalności filantropijnej często powoduje wzrost zainteresowania opinii publicznej i mediów osobami darczyńców. W wielu przypadkach skutkuje to ich zdaniem zbytnią koncentracją uwagi na prowadzonej przez nich działalności biznesowej zamiast na działaniach społecznych, szukaniem sensacji i często krzywdzącymi opiniami.

Brak wiedzy i kompetencji

Do prowadzenia działalności filantropijnej potrzebna jest wiedza o tym, jak i komu pomagać. Zdaniem darczyńców stworzenie kompetentnego zespołu, który mógłby profesjonalnie zarządzać taką działalnością, stanowi duże wyzwanie.

”*Wydaje mi się, że niektóre cele, tematy, którymi zajmuje się fundacja są trudne (...) te bardziej pozytywne pomysły na pomoc mają duże szanse na zgromadzenie funduszy, a te, które nie wywołują pozytywnej reakcji i skojarzenia, (...) mają dużo trudniejsze zadanie.*

Warunki zewnętrzne dla rozwoju filantropii w Polsce

Zamożni Polacy wskazują na dwa podstawowe warunki, które ich zdaniem są konieczne dla zwiększania zaangażowania osób indywidualnych w działalność filantropijną. Są to ich zdaniem:

Przyjazne regulacje prawno-podatkowe

Większość darczyńców uważa, że obecne uregulowania prawno-podatkowe niewystarczająco motywują do przekazywania pieniędzy na cele społeczne. Dotyczy to zarówno ulg podatkowych, jak i ograniczonych możliwości inwestowania kapitału przeznaczanego na cele społeczne. Niektórzy darczyńcy wskazują także na potrzebę uproszczenia sprawozdawczości związanej z prowadzeniem fundacji.

Upowszechnianie postaw filantropijnych

Darczyńcy dostrzegają duży deficyt wiedzy na temat filantropii w polskim społeczeństwie. Dotyczy to zarówno dorosłych obywateli, jak i młodego pokolenia. Wskazują, iż aby zmienić postrzeganie filantropii w Polsce, niezbędne są dwa podstawowe elementy:

- upowszechnienie **programów edukacyjnych**, promujących postawy filantropijne wśród dzieci i młodzieży;
- większe otwarcie się **mediów** na problematykę społeczną, które obecnie w niewielkim stopniu chcą podejmować tę tematykę.

” *Chciałabym, żeby to było prostsze pod względem prawnym, żeby były proste rozwiązania prawne, niektóre nas blokują.*

20 lat temu, jak ktoś widział człowieka na wózku inwalidzkim, to się za nim dzieci oglądały, dzisiaj to się nie dzieje, coraz częściej się w mediach mówi o tym, że istnieje taki świat, nie lubimy go, ale jest. I jak się przyzwyczaimy do ludzi na wózku (...), to będziemy innymi ludźmi.

Jakiego wsparcia oczekują filantropi?

Wielu darczyńców uważa, że **zmiana nastawienia urzędników** do działalności społecznej mogłaby wydatnie przyczynić się do zwiększenia działalności filantropijnej. Wskazano na generalną nieufność do organizacji społecznych, co według nich ma przełożenie na niechęć osób indywidualnych do tworzenia swoich fundacji.

Niektóre z osób, które zarządzają fundacjami, oczekują dodatkowego wsparcia. Uważają, że jeżeli ich fundacje przekazują duże kwoty pieniędzy na cele społeczne, to powinny istnieć **instytucje, które będą ich rzecznikiem** i efektywnie reprezentować interesy środowiska na poziomie rządu i parlamentu.

Niektórzy darczyńcy wskazują też na potrzebę dodatkowego **wsparcia dla mniejszych organizacji** w postaci **uproszczeń w sprawozdawczości i księgowości**, ale także np. wyznaczenia w urzędach skarbowych osoby ds. kontaktów z organizacjami. Uważają, że mogłoby to wydatnie przyczynić się do większego zrozumienia problemów, z którymi często borykają się organizacje ze strony urzędników i służyć poprawie wzajemnych relacji.

” *Ja myślę, że dla małych fundacji powinna to być pomoc przede wszystkim księgowa, która przekłada się na finansową. Może trzeba by znowelizować te przepisy, żeby takich obostrzeń nie było odnośnie sprawozdawczości.*

Jak pomagają najzamożniejsi Polacy? Podsumowanie badania

Co ich motywuje i komu pomagają?

- Pomagają innym, gdyż odczuwają wewnętrzną **potrzebę niesienia pomocy**, dzielenia się sukcesem, ale także dla własnej satysfakcji.
- Zależy im na **młodym pokoleniu** – dzieciach i młodzieży, uważając, że jest to najlepsza inwestycja.
- Ich pomoc głównie skupia się na **niwelowaniu skutków ubóstwa i wyrównywaniu szans** osób bardziej doświadczonych przez los. W znacznie mniejszym stopniu wspierają projekty innowacyjne, ukierunkowane na perspektywiczny rozwój społeczny.

W jaki sposób działają?

- Prowadzą swoją działalność filantropijną w sposób zorganizowany, w ramach utworzonych przez siebie **fundacji**. Równie często jednak pomagają w sposób spontaniczny, podejmując działania ad hoc, w odpowiedzi na nagle pojawiające się potrzeby.
- Często **nie widzą różnicy pomiędzy majątkiem prywatnym i majątkiem firm**, które prowadzą, wychodząc z przekonania, że „firma to ja”. Stąd też nie ma dla nich większego znaczenia, czy na swoją działalność filantropijną przeznaczają środki wygenerowane przez ich przedsięwzięcia biznesowe czy też z osobistego majątku.
- **Do działalności filantropijnej** podchodzą tak **jak do prowadzenia biznesu** w sposób planowy, przy wsparciu profesjonalnego zespołu, zachowując jednocześnie stałą kontrolę nad całością działań.

Co chcieliby zmienić?

- Jednym z podstawowych **wyzwań dla rozwoju filantropii indywidualnej w Polsce** jest **zmiana postrzegania filantropii i filantropów**, powszechnie traktowanych podejrzliwie, z nieufnością. Uważają, iż w szczególności należy skoncentrować się na:
 - **promowaniu postaw filantropijnych** wśród młodego pokolenia
 - działaniach na rzecz większego **zaangażowania mediów** w **upowszechnianie** dobrych **przykładów filantropijnych**
- Dostrzegając znaczenie prawno-administracyjnych aspektów działalności filantropijnej, postulują wprowadzenie znacznie **bardziej przyjaznych uregulowań prawno-podatkowych**, które mogłyby w znaczący sposób **zwiększyć hojność Polaków**

Informacje o partnerach

Instytut Badania Opinii Homo Homini sp. z o.o. istnieje od 2007 roku. Specjalizuje się w kompleksowym badaniu opinii społecznej i rynku. Jest obecnie najszybciej wzrastającą marką na polskim rynku badawczym. Wśród dotychczasowych prac Instytutu jest wiele prestiżowych projektów badawczych między innymi dla Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwa Sprawiedliwości, Telewizji Polsat S.A., Polskiego Radia S.A. i Telewizji Polskiej S.A.

Fundacja dla Polski powstała w 1990 roku i jest jedną z najdłużej działających polskich fundacji. Jej celem jest tworzenie różnorodnych form działań społecznych, dzięki którym osoby indywidualne i instytucje mogą realizować własne cele filantropijne. Prowadzi doradztwo filantropijne, pomaga w tworzeniu i zarządzaniu funduszami filantropijnymi i fundacjami rodzinnymi. Realizuje własne programy mające na celu przeciwdziałanie społecznemu wykluczeniu.

Banque de Luxembourg założony w 1920 roku oferuje usługi zarządzania majątkiem prywatnym klientom w całej Europie. Posiada duże doświadczenie w zakresie doradztwa filantropijnego oraz zarządzania kapitałem przeznaczonym na finansowanie przedsięwzięć filantropijnych.



HOMO HOMINI
INSTYTUT BADAŃIA OPINII

ul. Świętokrzyska 36 lok. 5; 00-116 Warszawa
tel. 22 827 96 26; fax. 22 827 96 26
biuro@badaniaopinii.com.pl



ul. Narbutta 20/33, 02-541 Warszawa
tel. 22 542 58 80, fax. 22 542 58 90
fdp@fdp.org.pl

dziękujemy!



HOMO HOMINI
INSTYTUT BADAŃIA OPINII

ul. Świętokrzyska 36 lok. 5; 00-116 Warszawa
tel. 22 827 96 26; fax. 22 827 96 26
biuro@badaniaopinii.com.pl



ul. Narbutta 20/33, 02-541 Warszawa
tel. 22 542 58 80, fax. 22 542 58 90
fdp@fdp.org.pl