



**INDAGINE SULLE DONAZIONI AI MUSEI STRANIERI**

**L'EUROPA**

*Centro Studi e Ricerche*

Febbraio 2009

## Obiettivi e metodologia

Obiettivo della ricerca è rendere disponibili una serie di informazioni quantitative e qualitative sulle donazioni ad alcuni grandi musei europei.

Le donazioni sono un fenomeno assai diffuso nei paesi di area anglosassone, ma questo fenomeno ha preso campo anche in altri paesi europei quali la Francia e la Spagna, con modalità analoghe che hanno saputo utilizzare l'esperienza di che da più tempo ha messo in pratica questa forma di finanziamento della cultura.

Per quanto riguarda il campione che abbiamo esaminato sono i seguenti musei:

- National Gallery (Londra)
- Victoria and Albert Museum (Londra)
- Natural History Museum (Londra)
- Tate Gallery (Londra)
- National Gallery of Scotland (Edimburgo)
- British Museum (Londra)
- National Portrait Gallery (Londra)
- NMSI

Sono stati esaminati i bilanci del 2006/2007 e si è proceduto ad una riclassificazione delle entrate utilizzando cinque capitoli virtuali:

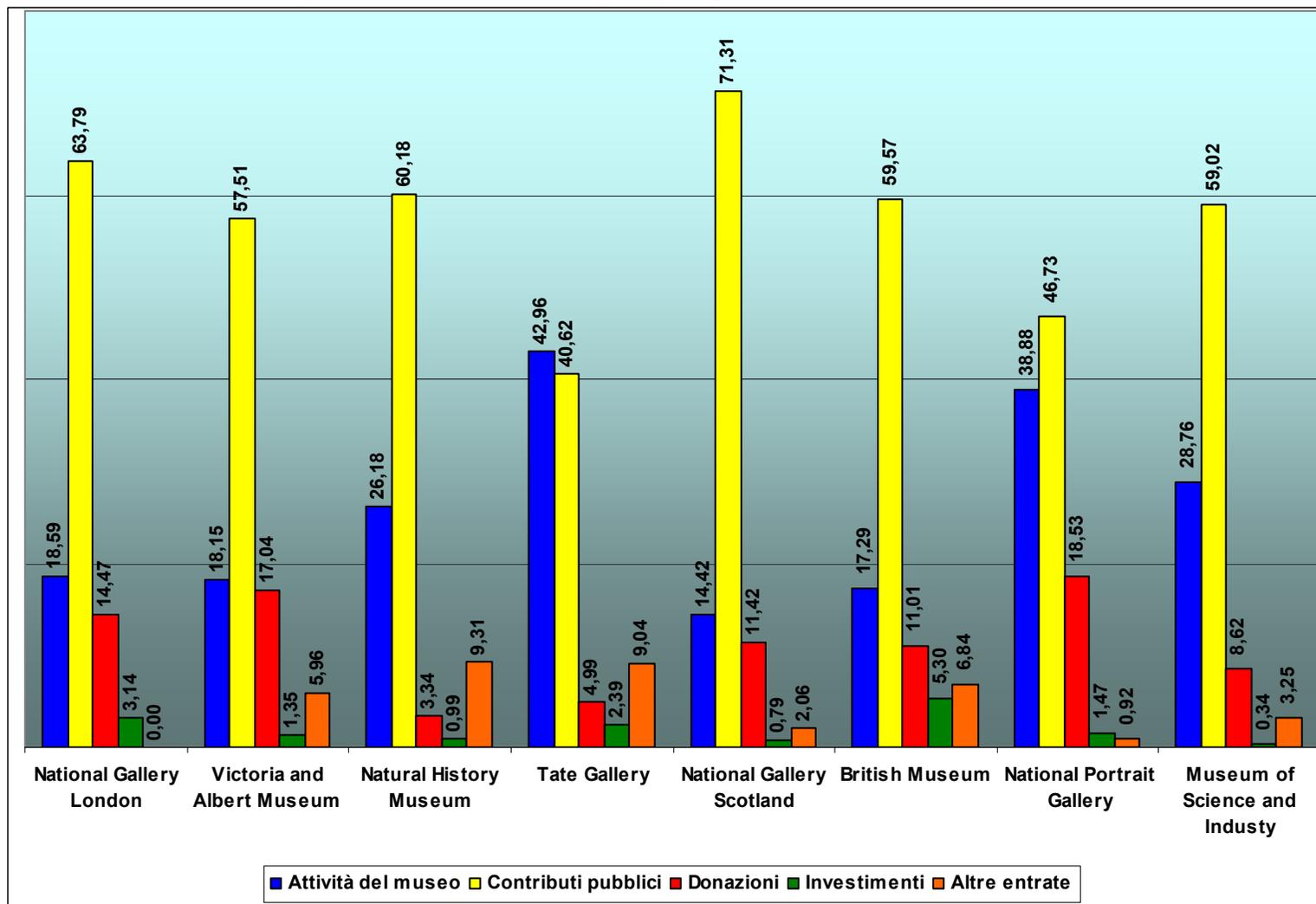
- Entrate proprie da attività del museo:  
A questa voce sono state ricondotte tutte le entrate derivanti da attività legate alle funzioni culturali del museo e tutte le entrate derivanti da servizi posti in essere dal museo stesso, quindi tutti i servizi editoriali, commerciali, didattici che comportassero proventi per il museo
- Contributi pubblici:  
Sono questi tutti i contributi che derivano al Museo da soggetti pubblici nazionali e locali;
- Donazioni:  
Si tratta di tutti i proventi derivanti da liberalità di privati, imprese, fondazioni, associazioni oltre al sostegno al museo in forme comunque diverse dalla sponsorizzazione;
- Investimenti:  
Sotto questa voce sono considerati tutti i proventi derivanti da investimenti posti in essere in forme diverse dai musei;
- Altre entrate  
Altri proventi non riconducibili alle voci precedenti.

Oltre ad una valutazione generale sono stati approfonditi i casi di tre musei, mettendo in evidenza le diverse tipologie di donatori previste dal museo, le modalità di donazione e altri elementi che potessero risultare utili al lavoro.

Una seconda sezione ha considerato le modalità di sostegno al museo in generale e considerando il dettaglio di alcuni musei.

## I - ENTRATE DEI MUSEI E DONAZIONI

Grafico 1 - Distribuzione percentuale delle entrate per tipologia in alcuni musei europei



© Centro Studi e Ricerche Associazione Civita

Il grafico 1) evidenzia la distribuzione percentuale delle entrate per i cinque capitoli virtuali a cui queste sono state ricondotte.

La tabella 1) evidenzia per gli stessi musei e secondo lo stesso criterio i valori assoluti espressi in migliaia di sterline oltre che in valori percentuali..

**Tabella 1 – Prospetto delle entrate (riclassificate) di alcuni musei inglesi**

Tipologia di spesa	National Gallery London	Victoria and Albert Museum	Natural History Museum	Tate Gallery	National Gallery Scotland	British Museum	National Portrait Gallery	Museum of Science and Industry
Attività del museo	7.033	13.467	19.057	32.499	2.461	12.458	5.849	16.612
	18,59%	18,15%	26,18%	42,96%	14,42%	17,29%	38,88%	28,76%
Contributi pubblici	24.128	42.676	43.804	30.724	12.172	42.929	7.031	34.093
	63,79%	57,51%	60,18%	40,62%	71,31%	59,57%	46,73%	59,02%
Donazioni	5.474	12.644	2.433	3.771	1.950	7.936	2.788	4.981
	14,47%	17,04%	3,34%	4,99%	11,42%	11,01%	18,53%	8,62%
Investimenti	1.189	1.000	721	1.810	135	3.819	221	196
	3,14%	1,35%	0,99%	2,39%	0,79%	5,30%	1,47%	0,34%
Altre entrate	-	4.422	6.776	6.842	351	4.928	138	1.880
	0,00%	5,96%	9,31%	9,04%	2,06%	6,84%	0,92%	3,25%
<b>Totale</b>	<b>37.824</b>	<b>74.209</b>	<b>72.791</b>	<b>75.646</b>	<b>17.069</b>	<b>72.070</b>	<b>16.027</b>	<b>57.762</b>
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

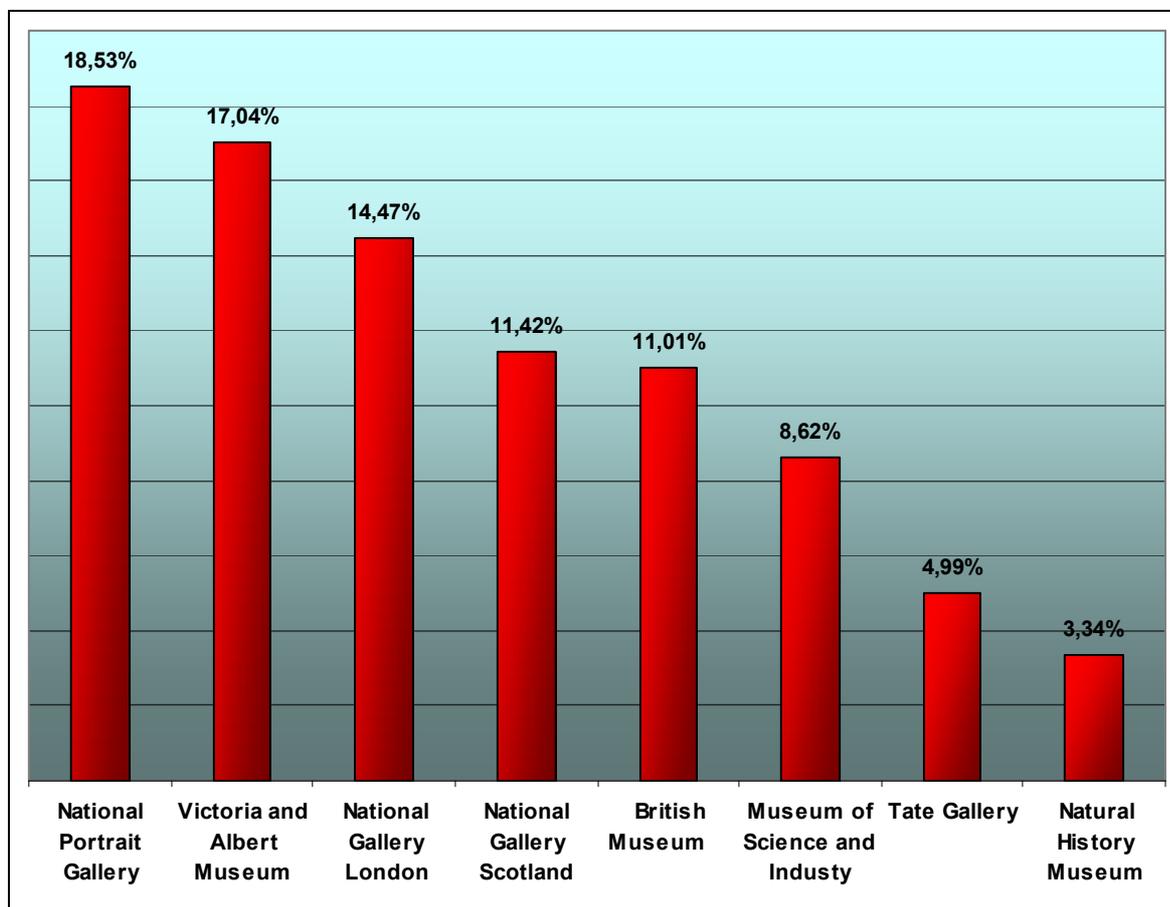
© Centro Studi e Ricerche Associazione Civita

In entrambe le rappresentazioni si evidenzia come il contributo pubblico incida in maniera rilevante in tutti i musei, generalmente in una quota percentuale compresa tra il 57% e il 64%. La Tate Gallery è quella che ha il valore minimo di contributi pubblici (40,62%), mentre l'incidenza maggiore è quella della National Gallery of Scotland con il 71,31%. Per quanto riguarda il dato della Tate è sicuramente fondamentale il numero, la qualità degli eventi espositivi ed in genere di tutte le attività poste in essere dal Museo che fanno sì che le entrate proprie (quelle derivanti da tutte le attività<sup>1</sup>) incidano per il 42,96%, una quota particolarmente alta. Solo la National Portrait Gallery (38,88%) si avvicina alle percentuali della Tate, mentre ad una decina di punti di distanza si collocano il NMSI (28,76%) e il Natural History Museum (26,18%). Gli altri musei esaminati possono contare su entrate proprie comprese tra il 16 e il 18%. Sebbene non esistano dati disponibili sui grandi musei italiani, molte delle valutazioni fatte nel corso degli ultimi anni sono orientati a valutare in quest'ultimo range le quote percentuali delle entrate proprie del museo al suo bilancio complessivo.

<sup>1</sup> Abbiamo considerato nelle attività del museo tutti i proventi derivanti dalle iniziative culturali, ma anche quelle derivante dai servizi offerti al pubblico o alle aziende., come ad esempio le royalties dei servizi aggiuntivi o l'affitto di locali. Si tenga presente che tutti i musei considerati non hanno biglietto di ingresso.

Per quanto riguarda le donazioni (Grafico 2) i valori sono molto diversi e condizionati da molteplici fattori, legati in generale alla storia e alle tradizioni culturali anglosassoni, al numero dei visitatori del museo, alle modalità organizzative ed in particolare a quelle che presidiano le attività di fund rising.

**Grafico 2) Percentuale delle entrate per donazioni sul totale del bilancio dei musei europeo esaminati.**



© Centro Studi e Ricerche Associazione Civita

Degli otto musei considerati ben cinque hanno contributi derivanti da donazioni che superano il 10% del totale delle entrate.

## II – MODALITÀ DI SOSTEGNO AI MUSEI

Un elemento che accomuna i musei con più alta incidenza delle donazioni è l'assoluta trasparenza, in sede di rendicontazione, della destinazione delle somme donate e il rilievo che viene dato alle donazioni come fonte importante per le attività istituzionali dei principali musei.

E' opportuno segnalare che le donazioni sono riconducibili all'insieme delle azioni che rientrano in un capitolo delle iniziative del museo che si chiama "support us".

Le strategie di raccolta di fondi a sostegno del museo sono gestite, normalmente, all'interno di un unico progetto, di solito affidato ad un dipartimento specifico (il Fund Rising Department) che ha un manager addetto, normalmente di formazione aziendalista.

L'attività di ricerca di fondi a supporto del museo è trattata in maniera unitaria, nel senso che tutto ciò che può provenire a titolo volontario, anche a fronte di servizi e benefit, viene considerato allo stesso modo. Essa si articola normalmente in quattro direzioni principali cui possono essere ricondotti i singoli interventi:

- a) raccolta di fondi da singoli privati;

- b) attività di fidelizzazione con raccolta di fondi a fronte di servizi esclusivi sia nei confronti di singoli individui che di associazioni e di imprese;
- c) raccolta di sponsorizzazioni;
- d) attività di promozione internazionale per la costituzione di associazioni che sostengono dai propri paesi il museo;
- e) accettazione di legati.

Su questo approccio pesa certamente il fatto che i grandi musei inglesi non hanno biglietto di ingresso e dunque è più semplice chiedere una contribuzione volontaria.

*“There's never been a better time to be involved with the Victoria and Albert Museum, the world's greatest museum of art and design. Over the next few years we are undergoing an exciting transformation. Our vision is to open up the Museum, making our beautiful building and world-class collections accessible and inspiring for everyone.*

***We need you to help us realise this vision. There are many ways in which you can help the V&A, including becoming a member, giving a donation or providing corporate support. Donations large and small are vital to our full range of projects, from gallery refurbishments to children's activity workshops”.***

E' questa la premessa che il Victoria and Albert Museum pone alla sua richiesta di sostegno. Il Development Office è la struttura delegata a gestire i servizi di raccolta ed è costituito oltre il direttore da sette funzionari, ognuno dei quali soprintende ad una particolare azione. E' sufficiente compilare una semplice form (allegato 1) per effettuare una donazione in denaro che può essere effettuata una tantum oppure con una disposizione permanente per uno o più anni al proprio istituto di credito.

Alcune opportunità significative sono offerte dalla normativa fiscale.

Per i cittadini che pagano le tasse in Inghilterra, segnalando la propria donazione come Gift Aid si otterrà che il museo possa richiedere per ogni sterlina versata, 28 *pennies* a *HM Revenue & Customs* (HMRC)<sup>2</sup>. Se, ad esempio, donerete nella forma del Gift aid 50 sterline il museo ne riceverà ben 64.

Sempre per i cittadini che pagano le tasse nel Regno Unito è possibile avere detrazioni fiscali se il museo rientra in quelli che fanno capo alla Charities Aid Foundation.

Sono possibili anche donazioni in titoli e azioni che beneficiano di particolari agevolazioni fiscali.

E' possibile donare oggetti o quanto altro possa supportare le attività e le iniziative del museo: dalle opere d'arte che possono trovare spazio nella collezione fino a materiali per servizi.

Ci sono poi le forme di sostegno che sono riconducibili ad una vera e propria fidelizzazione.

- Diventare un socio(member) del V&A
- Associarsi ai V&A Patrons
- Lasciare un legato
- Sostenere il sostegno di *charitable trusts* e fondazioni.

---

<sup>2</sup> HMRC è stata istituita nell'aprile del 2005. Nasce dalla fusione tra la **HM Customs and Excise (HMCE)**, un dipartimento del Governo Inglese responsabile della gestione delle tasse indirette e di [Inland Revenue](#), responsabile della amministrazione e raccolta delle tasse dirette-

E' interessante osservare la grande attenzione che viene prestata alla definizione delle categorie dei donatori fidelizzati, in modo da poter consentire diverse forme di sostegno. Così, ad esempio, sono previste più categorie di soci. I membership, gli Amici del Victoria and Albert Museum, sono di diversi tipi, hanno un costo diverso e comportano anche dei benefits differenti (dall'accesso illimitato alle mostre, fino all'uso di una elegante Member's Room)<sup>3</sup>.

Ancora: il V&A Director's Circle da un più alto livello di supporto al museo. Le adesioni sono di tre tipi: la Silver comporta il versamento di una quota annuale compresa tra le 1.500 e le 4.999 sterline, la Gold tra le 5.000 e le 9.999 sterline, la Platinum oltre le 10.000 sterline. E' un circolo esclusivo che comporta un contatto diretto con lo staff dirigenziale del museo, sia in occasioni mondane, che per attività culturali di alto livello.

E' importante osservare che il museo presta una grande attenzione a rendere chiari la destinazione di del contributo privato e i vantaggi che ne derivano.

- Conservare e mantenere i dipinti della nazione attraverso un'attività di conservazione qualificata e la ricerca scientifica e garantire anche la salvaguardia degli edifici e la sicurezza delle collezioni ("Una donazione di 250 sterline permetterà di far esaminare un dipinto ad un esperto conservatore")
- Assicurare che i visitatori vedano i dipinti nel modo migliore, con una buona luce una appropriata collocazione e un contesto attraente (Una donazione di 100 sterline rende possibile l'accesso libero ai piani delle collezioni a 2.500 persone")
- Garantire visite libere e rendere la Galleria più accessibile per tutte le età e per le persone disabili (Una donazione di 50 sterline permetterà la visita di una scuola o il pagamento di una guida per i visitatori della Galleria)
- Sostenere la ricerca accademica e pubblicare nuove scoperte
- Acquistare dipinti straordinari che arricchiscano la collezione nazionale di arte occidentale

Anche la Tate Gallery, che pure ha una quota percentuale di donazioni più bassa sul totale delle entrate, fa un grande affidamento sulle donazioni e sull'apporto privato alla vita e al mantenimento del museo. I contributi sono destinati all'incremento delle collezioni, alla loro conservazione, alle attività didattiche e formative.

I *Patrons* sono la categoria più legata alla Tate e assomigliano molto ai membri del Directors's Circle de Victoria & Albert Museum. Anche qui troviamo i tre livelli di adesione: Silver (contributo da 1.000 a 4.999 Sterline), Gold (5.000-9.999 sterline), Platinum (10.000 sterline e oltre).

Anche qui i benefit sono molti, crescono con il livello di adesione, permettono una più stretta relazione con lo staff dirigenziale del museo. Tra l'altro è prevista la segnalazione nei credits sia nell'Annual report che nei cataloghi delle mostre più importanti.

Aderire alla Corporate Membership alla Tate offre importanti vantaggi alle imprese che comunque legano il proprio nome ad una delle più importanti istituzioni culturali inglesi.

Non a caso è lo stesso museo a indicare i benefici non materiali per le imprese come, ad esempio, Incrementare la visibilità del proprio brand attraverso la presenza del logo su materiali pubblicitari, cataloghi e sul sito web;

E' possibile effettuare donazioni on line o utilizzando specifici moduli. E' interessante osservare che al momento della donazione è possibile indicare in che modo deve essere utilizzato il contributo. E' possibile donare per posta (vedi allegato 3), oppure prevedere pagamenti mensili. E' anche possibile lasciare un legato alla Tate sia nella forma di denaro che in opere d'arte, usufruendo di uno specifico servizio di assistenza del museo. Sono inoltre possibili donazioni che comportano un vantaggio fiscale e, anche qui come per il Victoria and Albert Museum, sono previsti contributi dall'estero.

---

3 I soci sono suddivisi nelle seguenti categorie che hanno una quota diversa: Member; £61 ; Concessionary Member (over 60s), £56; Student Member, £30; Family Member, £91; Concessionary Family Member, £86; Contributing Member £250

La tabella 2) evidenzia le caratteristiche che si ripetono nei musei considerati in maniera ricorrente.

<b>Categorie di sostenitori</b>	<b>Forme</b>	<b>Struttura</b>	<b>Associazioni</b>	<b>Iniziative internazionali</b>	<b>Agevolazioni fiscali</b>	<b>Motivazioni</b>
Amici, Soci aziendali, Circolo del Direttore, Patrons, Donatori, Trust, Fondazioni, Enti di carità, Fondazioni, Anonimi	Donazione on line, donazione postale, trattenuta dallo stipendio, donazione testamentaria, donazione in azioni, donazioni dall'estero, legato, sponsorizzazione	Dipartimento	Associazione degli Amici del Museo	Presenza di Associazioni negli US e in Canada.	Gift Aid, Detrazioni fiscali.	Vantaggi nella partecipazione alle attività del museo, news, accesso a spazi esclusivi, contatto diretto con la direzione del museo, valorizzazione del proprio marchio aziendale, possibilità di organizzare corporate event, responsabilità sociale

La categoria dei Patrons è quella che nei musei versa i contributi più alti. Di solito i livelli sono tre:  
 Silver, con un versamento compreso tra 1000-1500 e 4.999 sterline;  
 Gold, con un versamento compreso tra le 5.000 e le 9.999 sterline;  
 Platinum, con un versamento di 10.000 sterline e oltre.

I versamenti possono essere effettuati con diverse modalità (bollettini postali, on line, con carta di credito), in un'unica occasione o periodicamente. E' perfino ammessa la contribuzione con trattenuta dalla busta paga.

## APPENDICE 1) La form per il versamento on line della donazione della Tate Gallery

(Per riempire la form è necessario essere registrati)

Login to retrieve your details

Email address  Password

[Forgot Password?](#)

Please complete the form below if you are not a Tate Member or a registered Tate online ticket buyer.

### Your details

\* denotes required field

Title \*  First name \*  Last name \*  Home Address \*  
 Home Address line 2   
Town/City \*  County  Postcode \*  Country \*  
 Telephone  Email address \*

### Where would you prefer your donation to be used?

- Where the need is greatest  Learning and Community  Conservation  Building the Collection  
 Tate Britain  Tate Liverpool  Tate Modern  Tate St Ives

### Gift Aid

[What is Gift Aid?](#)

*giftaid it*

I would like Tate Foundation to reclaim tax on all donations made for the six years prior to this date, and all further gifts, until I notify Tate otherwise. I can confirm I am a UK taxpayer and I have paid an amount of UK income tax or capital gains tax equal to any tax reclaimed by Tate Foundation. I will inform Tate should my tax status change.

### Donation amount

£25  £50  £100  £250  Other amount £

### Payment details

Card number   
Card Type   
Issue number  (Maestro or Solo only)  
Name on card   
Start date  (only if on card) (mm/yy)  
Expiry date  (mm/yy)

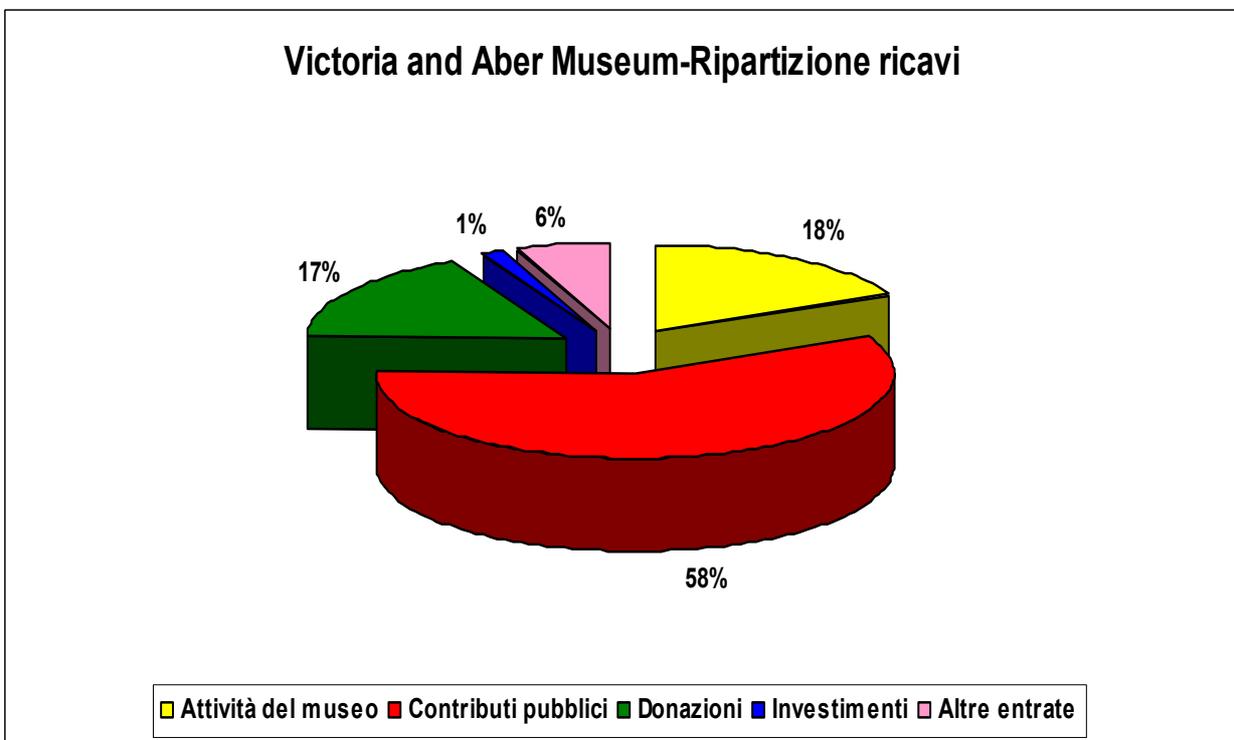
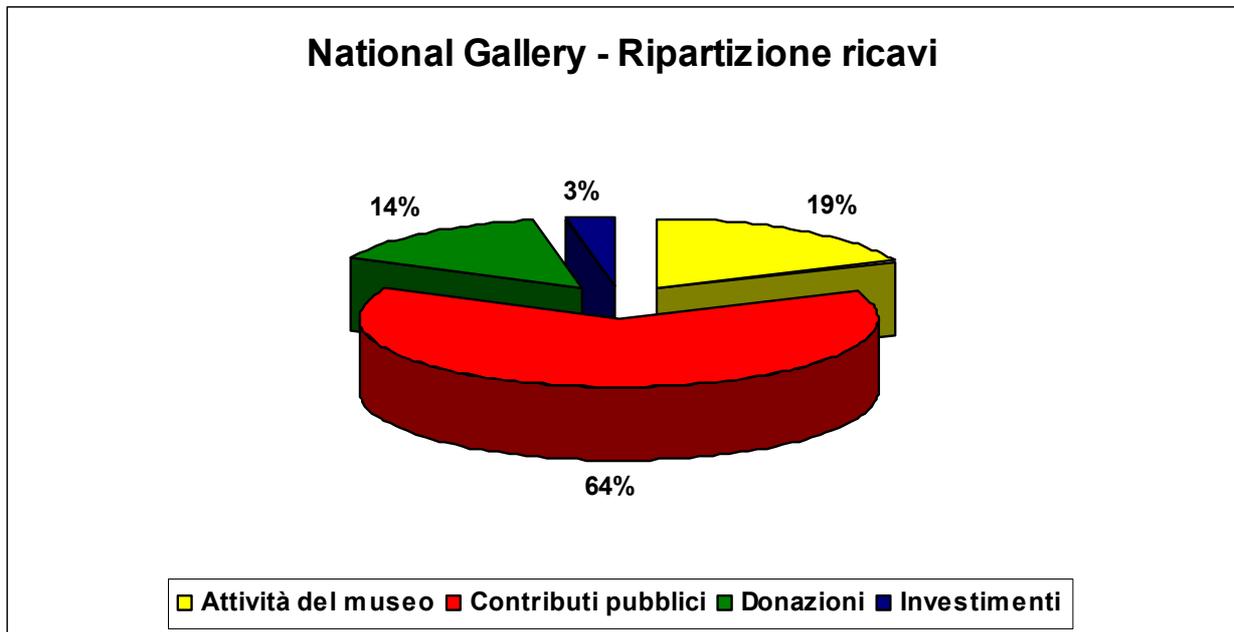
### Acknowledging my gift

I would like my gift to remain anonymous

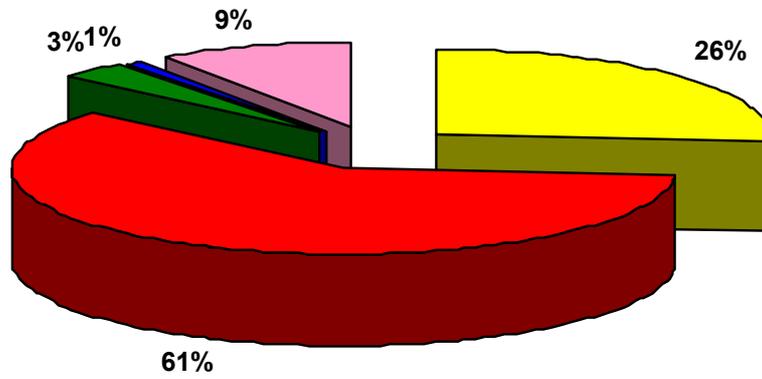
**Tate news**

I would like to be informed about news and developments at Tate by email.  I would like to be informed about news and developments at Tate by post.

APPENDICE 2) Le entrate dei musei esaminati.

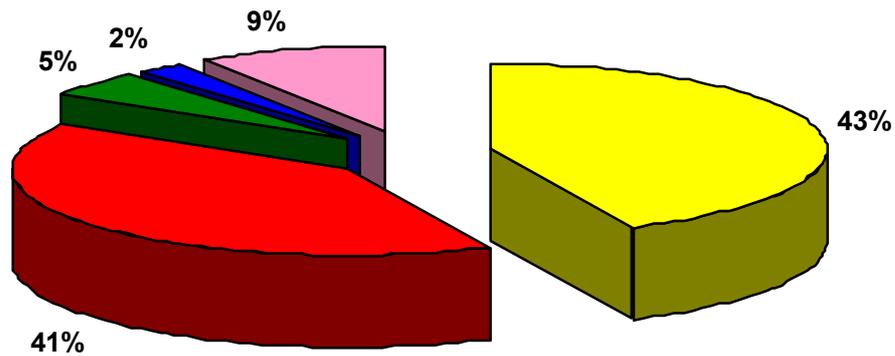


### Natural History Museum-Ripartizione ricavi



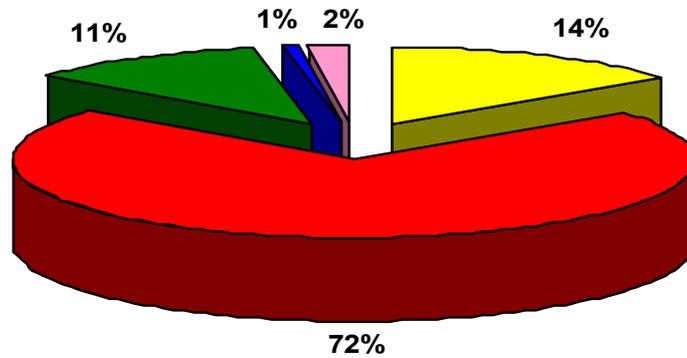
■ Attività del museo ■ Contributi pubblici ■ Donazioni ■ Investimenti ■ Altre entrate

### Tate - Ripartizione ricavi



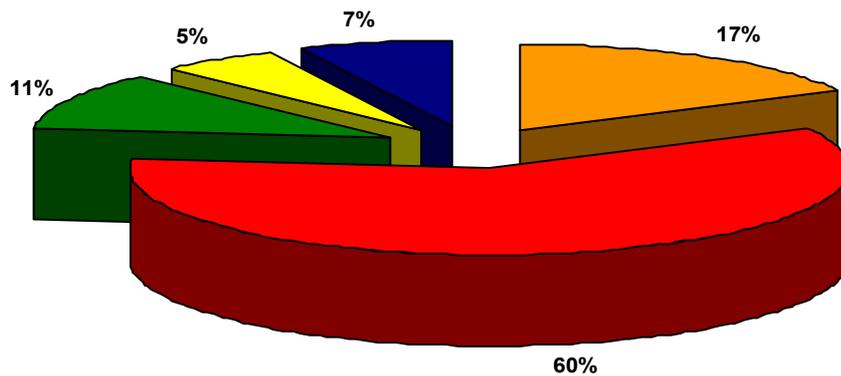
■ Attività del museo ■ Contributi pubblici ■ Donazioni ■ Investimenti ■ Altre entrate

### National Gallery of Scotland-Ripartizione ricavi



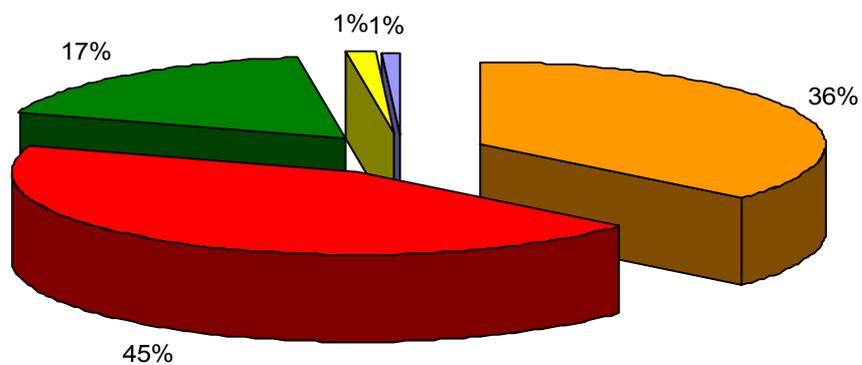
■ Attività del museo ■ Contributi pubblici ■ Donazioni  
■ Investimenti ■ Altre entrate

### British Museum - Ripartizione ricavi



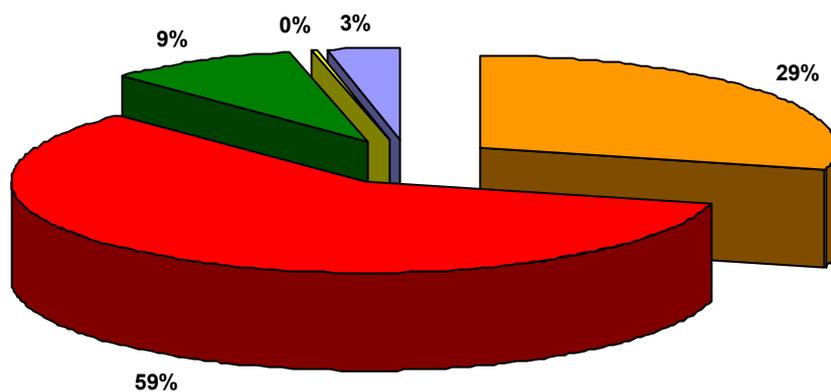
■ Attività del museo ■ Contributi pubblici ■ Donazioni ■ Investimenti ■ Altre entrate

National Portrait Gallery - Ripartizione ricavi



■ Attività del museo ■ Contributi pubblici ■ Donazioni ■ Investimenti ■ Altre entrate

NMSI - Ripartizione ricavi



■ Attività del museo ■ Contributi pubblici ■ Donazioni ■ Investimenti ■ Altre entrate

APPENDICE 3

ESEMPI DI MODULISTICA PER LE DONAZIONI