



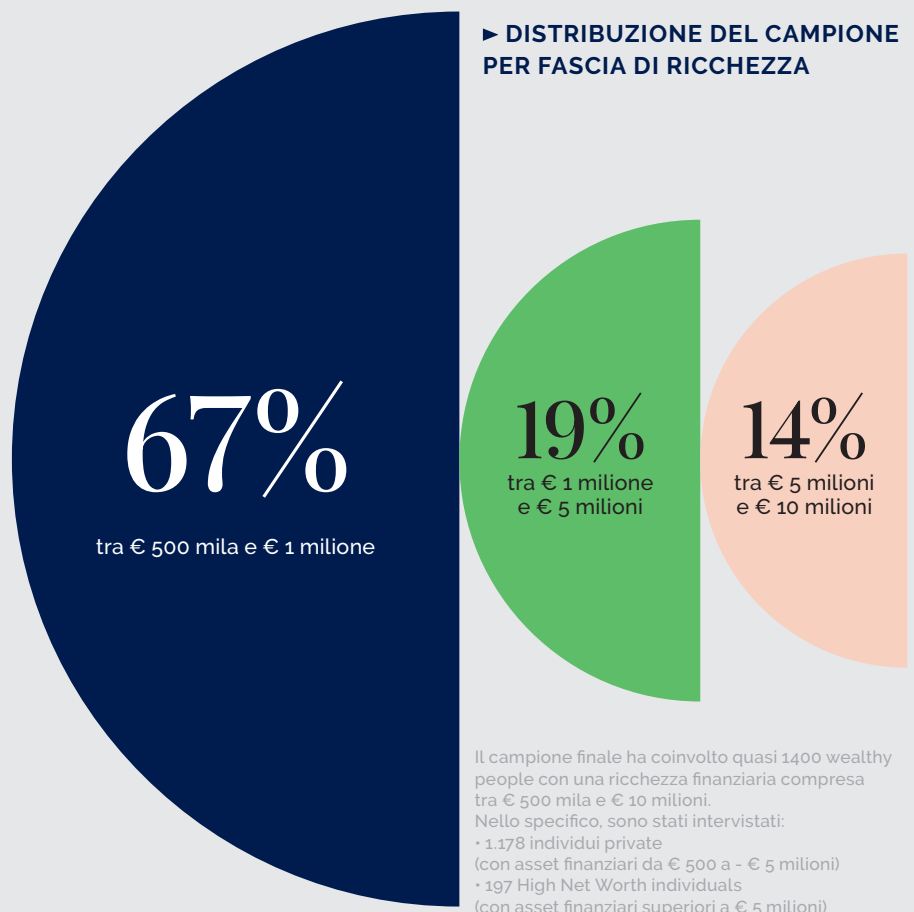
► Italiani *brava gente?*

Forse. Di sicuro, però, generosi non lo siamo per nulla, diversamente da come ci piace credere. E questo vale sia per i singoli individui che per il mondo delle imprese.

Siamo un Paese che complessivamente dona 10 miliardi di euro l'anno, appena lo 0,2% dei 5 mila miliardi di euro della ricchezza finanziaria dei suoi cittadini, che sono tra quelli con il più grande patrimonio immobiliare privato in tutto il mondo. E ancora, le donazioni degli americani, che sono solo 6 volte più numerosi di noi, superano quelle dei nostri connazionali di ben 48 (quarantotto) volte! E il paragone è solo leggermente meno impietoso se si guarda a quanto fanno inglesi, tedeschi e francesi. Questi dati, e le sconsolanti considerazioni che ne scaturiscono, sono lo stimolo dello Studio condotto, per il secondo anno consecutivo, da Fondo Filantropico Italiano con il supporto di FINER Finance Explorer. Perché gli italiani donano così poco? Quali sono le considerazioni e i problemi che ci spingono a donare, o a non donare? Di chi è la «colpa» se le nostre donazioni medie sono così basse? Di sicuro esiste un ampio margine di miglioramento nel rapporto tra donatori ed Enti del Terzo settore. La seconda edizione di questo studio ha anche il merito di cominciare ad esplorare l'ambito delle donazioni effettuate da imprenditori, nella loro qualità di wealthy people clienti di istituzioni finanziarie, come pure quello del ruolo, centrale, che potrebbero giocare proprio i protagonisti del wealth management, specie se decidessero di assumere un approccio più proattivo. Buona lettura

Seconda edizione

L'ESPERIENZA FILANTROPICA DEI WEALTHY PEOPLE IN ITALIA



L'INDAGINE 15 domande per indagare

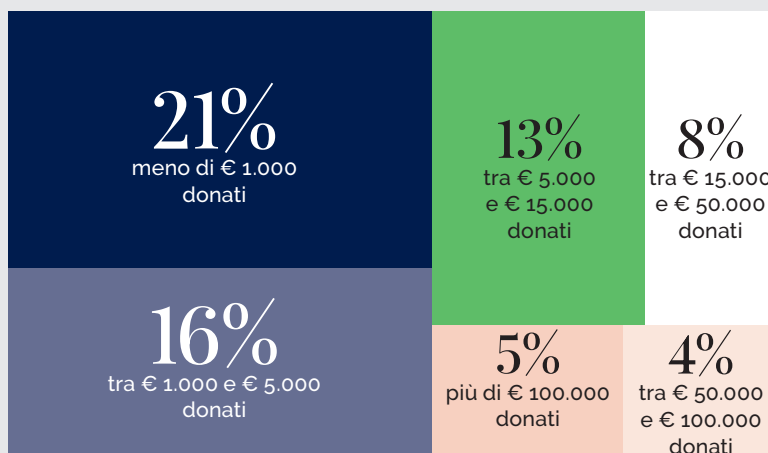
- comportamenti donativi
- percezioni e desideri
- rapporto con il Terzo settore

L'entità delle donazioni

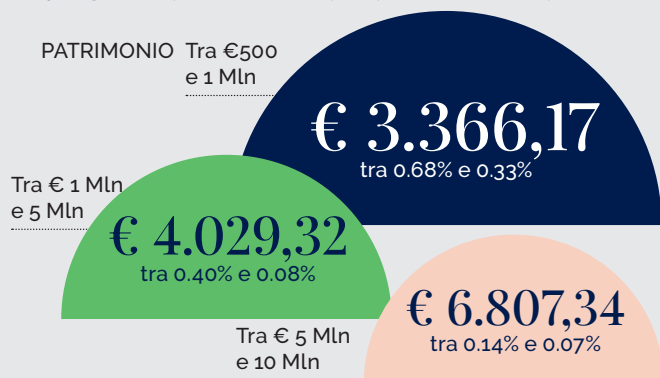
► DONATORI VS REDDITO

Tutti hanno donato ad almeno una organizzazione, ma le donazioni restano basse rispetto al patrimonio: solo il 5% degli intervistati ha donato più di € 100.000.

Il potenziale inespresso dei wealthy people è ancora più evidente se si analizza il valore mediano delle donazioni al patrimonio: per nessuna fascia di ricchezza le donazioni mediane superano l'1% del patrimonio finanziario.



► VALORE MEDIANO DONAZIONE E % RISPETTO AL PATRIMONIO FINANZIARIO



► I SETTORI PIÙ SOSTENUTI



In aumento le donazioni a favore di organizzazioni che si occupano di cooperazione internazionale, assistenza e cura sanitaria, anziani e ambiente. In ultima posizione il settore cultura e sport (7%)

► FOCUS ON: IMPRENDITORI

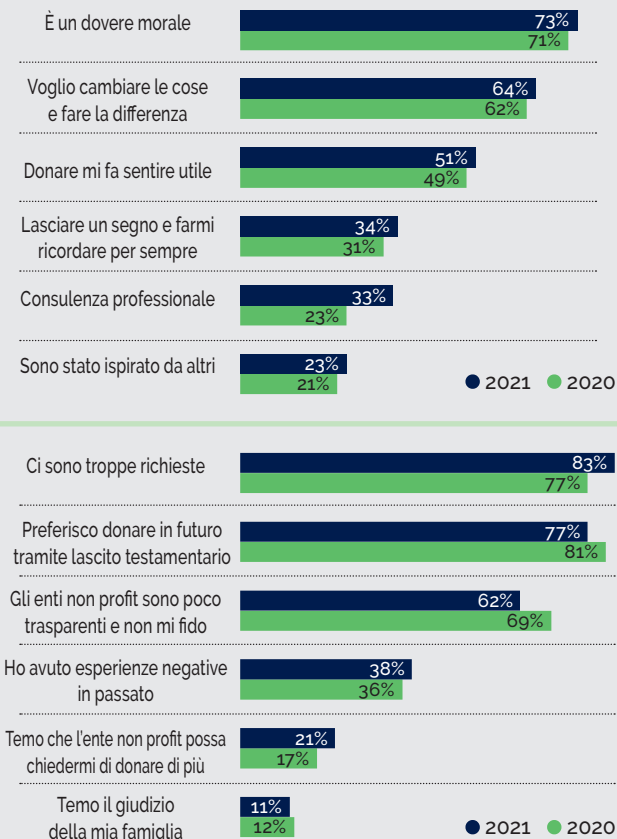
Gli imprenditori donano di più in termini di volume economico rispetto alle altre fasce di wealthy people, con una donazione media di € 12.350 (contro gli € 11.109 di chi ha un patrimonio fra € 5 e 10 milioni). Tendono a donare sia a titolo personale (22%), sia attraverso le loro aziende (15%), ma principalmente attraverso un mix (63%). Sono inoltre più coinvolti, soprattutto in attività di volontariato (71%) e nell'organizzazione di raccolta fondi e di eventi benefici (49%).

► RAGIONI PER DONARE

Le motivazioni che spingono a donare sono per lo più legate alla sfera intima ed emotiva. Cresce il numero di coloro che si rivolgono ad esperti soprattutto relativamente alla pianificazione successoria e alla scrittura del testamento (con un aumento del 41% rispetto all'anno precedente) e su come fare filantropia in modo smart senza alterare il proprio stile di vita (+ 45% rispetto al 2021).

► DONARE. SEMBRA FACILE MA NON LO È

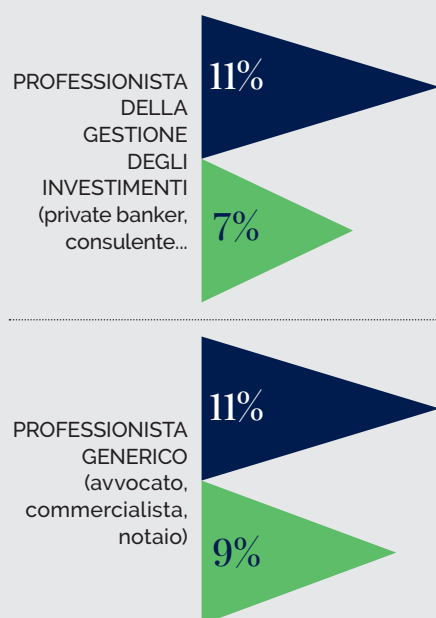
I donatori fanno fatica ad orientarsi di fronte a tante richieste. Altri wealthy lamentano la scarsa trasparenza degli Enti del Terzo settore, ed esperienze negative pregresse. Ciò nonostante, il 77% dei wealthy afferma di voler donare in futuro tramite testamento. Il problema alla base, dunque, è sempre lo stesso: come scegliere l'organizzazione giusta?



A chi chiedere consiglio?

► CRESCE IL RUOLO DEI CONSULENTI

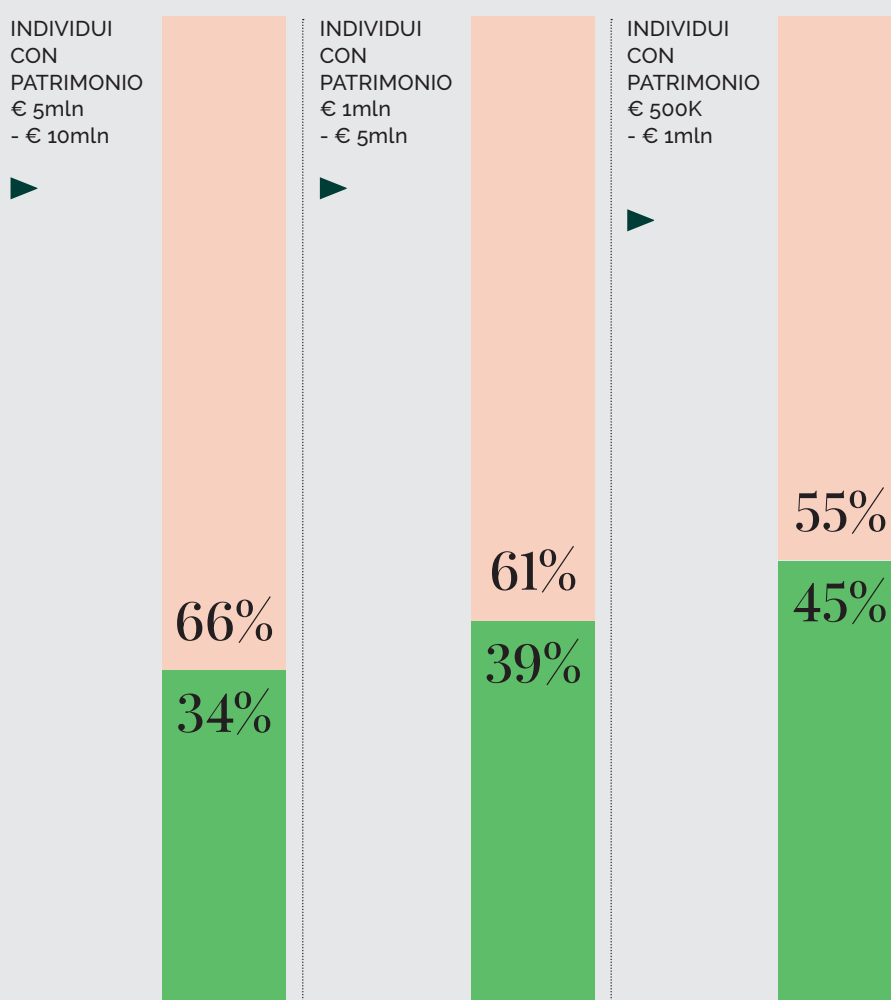
● 2021 ● 2020



Ancora poco sviluppata la richiesta di aiuto ad esperti che possono accompagnare i filantropi nelle loro decisioni, come già osservato nella prima edizione. La scelta dell'ente da sostenere è per lo più individuale e autonoma per il 79% del campione, ma **crece il ruolo di banker e consulenti**, unici dati in aumento rispetto all'anno precedente e trend coerente con quanto osservato all'estero.

► INTERESSE A RICEVERE UNA CONSULENZA FILANTROPICA ALL'INTERNO DEL PACCHETTO DI SERVIZI FINANZIARI

● interessati ● non interessati



Negli ultimi vent'anni il settore del private banking all'estero ha visto una crescita significativa del numero di consulenti professionali che includono qualche forma di consulenza filantropica nei loro servizi, sia attraverso l'istituzione di dipartimenti «in-house» di filantropia, sia grazie a partnership con consulenti filantropici esperti. Secondo uno studio britannico della Charities Aid Foundation¹, la consulenza filantropica è infatti positiva per gli affari: allinea le aziende con gli interessi dei propri clienti e favorisce una più immediata individuazione degli obiettivi di lungo termine. **Fra i vari consulenti a cui i privati si rivolgono, i professionisti del wealth**

management sono forse quelli nella posizione migliore per discutere di filantropia, dato che nell'era ESG i valori fanno sempre più parte delle scelte di investimento. Sollevare il tema della filantropia può rivelarsi un vantaggio: una semplice domanda consente ai consulenti di dimostrare un interesse genuino per ciò che conta per i propri clienti, migliorando i rapporti con loro. Ciò, secondo tale ricerca, ha spesso portato ad un incremento delle somme in gestione, soprattutto se sono coinvolte generazioni future. **Ma cos'è la consulenza filantropica? La consulenza filantropica è un servizio di orientamento al donatore.** I consulenti filantropici guidano i donatori nel complesso mondo

del Terzo Settore, offrendo loro un supporto qualificato che permette di loro di tracciare un percorso personale di filantropia da implementare, monitorare e regolare secondo i risultati e le necessità. Decidere quali buone cause sostenere e in che modo è complesso per molti motivi, non ultimo l'enorme numero di organizzazioni meritevoli che cercano donazioni. **I consulenti filantropici possono sostenere i donatori nell'individuazione delle organizzazioni a cui destinare le elargizioni sulla base dei loro interessi, dei bisogni individuali, oltre che della rilevanza effettiva delle cause e l'efficacia.**

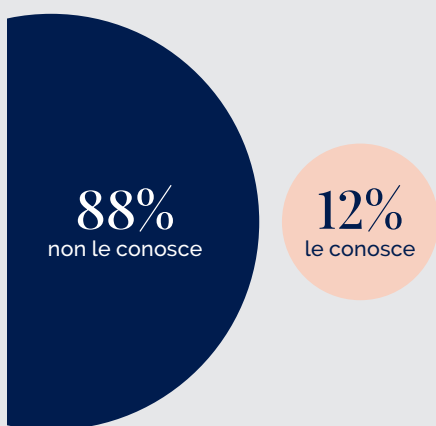
¹ Charities Aid Foundation, The art of adaptation: why talking philanthropy transforms the adviser-client relationship, 2023.

Gli strumenti che non si conoscono ancora



Mentre gli strumenti filantropici sono largamente diffusi all'estero, in Italia restano per lo più sconosciuti e inutilizzati. Lo strumento del trust è il più noto tra i grandi donatori italiani: 45% dichiara di conoscerlo o di essere intenzionato ad usarlo in futuro. A seguire le fondazioni di famiglia, più note fra gli individui con patrimoni tra 500 mila e 1 milione di euro (73%) e sono utilizzate soprattutto dagli imprenditori (17%). Quasi nessuno invece conosce i Donor Advised Fund (DAF) e li utilizza: nessuno tra gli intervistati con patrimonio sotto il milione di euro li conosce, anche se tra gli imprenditori il 10% ha dichiarato di essere interessato ad usare lo strumento in futuro.

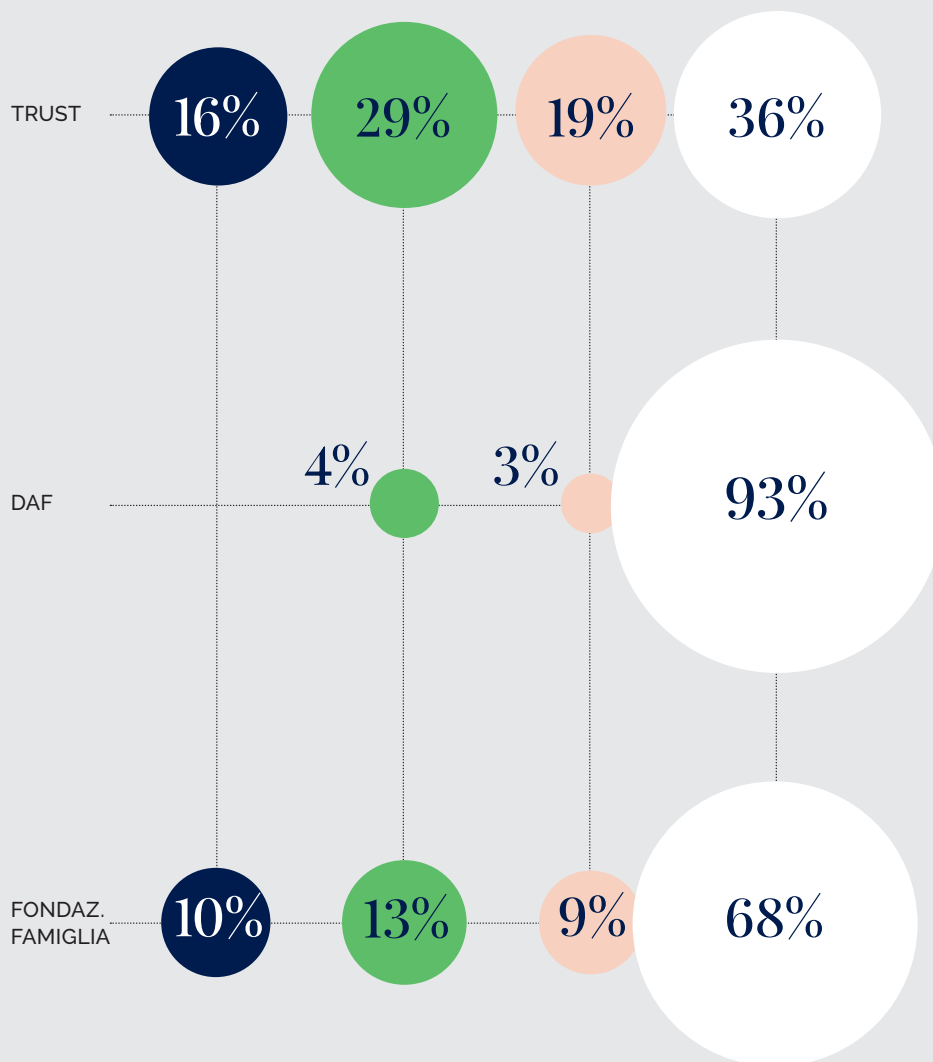
► CONOSCENZA DELLE AGEVOLAZIONI FISCALI



L'80% degli intervistati e l'89% degli imprenditori sostiene che maggiori agevolazioni fiscali costituirebbero un incentivo a donare di più. Tuttavia, dalle interviste emerge che quasi nessuno conosce vantaggi fiscali derivanti dalle donazioni (88%), né per gli individui né per le aziende

► VEICOLI FILANTROPICI ANCORA POCO CONOSCIUTI

● Sì, lo utilizzo ● Sì, lo utilizzerò ● Non lo utilizzerò ● Non lo conosco



► LE AGEVOLAZIONI FISCALI IN ITALIA PER CHI DONA A ETS*

PERSONE FISICHE

Detraibilità al 30% per le donazioni in denaro o in natura con un tetto massimo di 30mila euro per ciascun periodo di imposta

Deducibilità al 10% In alternativa, deducibilità delle donazioni fino al 10% reddito complessivo netto dichiarato con possibilità di riportare eventuali eccedenze fino al quarto anno di imposta successivo

AZIENDE

Deducibilità delle donazioni fino al 10% del reddito complessivo netto dichiarato, senza alcun tetto; Nel caso in cui la deduzione sia superiore al reddito complessivo netto dichiarato, l'eccedenza può essere utilizzata in deduzione fino al quarto periodo d'imposta successivo

2 I dati qui riportati sono da considerarsi a titolo non esaustivo esclusivamente per le donazioni a ETS. Per conoscere le ulteriori agevolazioni fiscali in base alla casistica si consiglia di rivolgersi ad un professionista specializzato.

Gli strumenti filantropici a confronto

● TRUST

Il trust è un negozio giuridico attraverso il quale un soggetto (disponente/settlor) trasferisce alcuni beni, di sua proprietà, ad un altro soggetto (trustee), che ne diventa amministratore con l'impegno di gestire tali beni nell'interesse di un terzo soggetto (beneficiario/beneficiary).

Il trust può effettuare donazioni e avere come beneficiari famigliari o altri soggetti.

Non ha personalità giuridica e non è disciplinato dall'ordinamento italiano.

● FONDAZIONE

La fondazione è un patrimonio destinato dal fondatore ad uno scopo di utilità sociale (Codice Civile, D.Lgs. n. 206 del 2003).

Deve essere iscritta al registro delle persone giuridiche e ha specifici obblighi di rendicontazione e trasparenza.

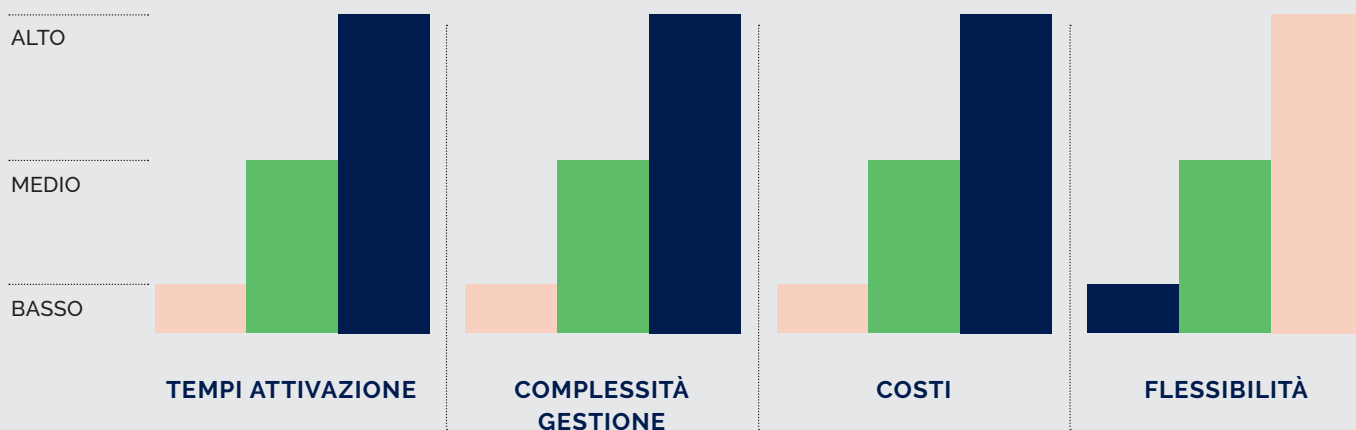
È precluso lo svolgimento di attività commerciali se non in via residuale e strettamente correlata allo scopo istituzionale. Ha una struttura di governance complessa.

● DONOR-ADVISED FUND

Il Donor-Advised Fund (DAF) è un fondo filantropico vincolato ad uno specifico scopo, istituito all'interno di una fondazione già esistente («fondazione ombrello»).

Ogni fondo ha un proprio nome, funzionamento e modello di governance che vengono stabiliti dal donatore all'interno di uno specifico regolamento. I destinatari delle erogazioni possono essere solo progetti sociali.

È generalmente accompagnato da una consulenza filantropica.



I Donor-Advised Fund nell'esperienza estera



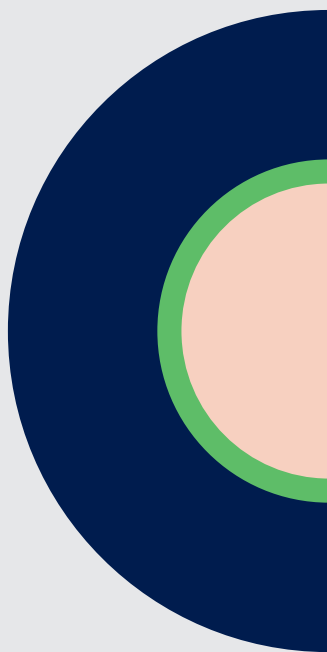
1 USA
1,2 milioni di DAF e oltre 234 miliardi di dollari gestiti

2 FRANCIA
solo Fondation de France conta oltre 950 DAF con un patrimonio totale di 1,4 miliardi

3 BELGIO
la King Baudouin Foundation annovera più di 1000 DAF ed 1 miliardo di euro in gestione

4 SVIZZERA
i DAF sono stati introdotti solo recentemente, eppure la Swiss Philanthropy Foundation ha già 75 fondi attivi con 300 milioni di patrimonio

La ricerca



Nota metodologica Come nella prima edizione, il questionario è stato somministrato tramite interviste CATI (computer aided telephone interview) dal 17 giugno al 29 luglio 2022 e si è articolato in quindici domande complessive che hanno riguardato tre principali ambiti di analisi: comportamenti filantropici, entità delle donazioni, motivazioni, preferenze e ostacoli a donare. Nell'edizione 2022 sono state inserite alcune novità relativamente ad una categoria specifica e peculiarità sulle donazioni:

- focus sugli imprenditori, per verificare eventuali donazioni oltre che a titolo personale anche societario
- interesse a riconoscimento pubblico, consulenza filantropica, strumenti donativi, fiscalità, testamento.

Il campione intervistato è lo stesso dell'edizione precedente e per questo i dati del 2022 risultano perfettamente confrontabili con quelli del 2021.



FONDO FILANTROPICO ITALIANO

Fondo Filantropico Italiano è una delle principali realtà di intermediazione filantropica nel Paese. Mette a disposizione di donatori ed imprese nuovi strumenti per donare in modo semplice ed efficace: i Donor- Advised Fund (DAF) e l'intermediazione di donazioni internazionali. Fondo Filantropico Italiano agisce infatti come «fondazione ombrello», ospitando fondi filantropici personalizzati e flessibili che massimizzano l'impatto delle azioni filantropiche dei donatori grazie ad un'attenta consulenza filantropica. Su scala internazionale, Fondo Filantropico Italiano è l'unico partner italiano di Transnational Giving Europe, il network che unisce 20 fra le più prestigiose fondazioni erogative europee, che collaborano tra loro per favorire le donazioni internazionali fiscalmente efficienti.



FINER FINANCE EXPLORER

Finer è un istituto di ricerca in cui lavorano oltre 40 professionisti senior con esperienze ultradecennali maturate nel settore della rilevazione delle opinioni sul campo, nella supervisione qualitativa delle interviste, nella successiva elaborazione e interpretazione dei dati, tutti con una solida competenza in ambito finanziario e assicurativo. Un istituto di ricerca arricchito da una linea di pensiero culturale che valorizza e nobilita l'azione e l'efficacia dei risultati delle sue analisi di mercato nel settore finanziario, del risparmio gestito e assicurativo. Specializzato nella realizzazione di ricerche sui consulenti finanziari, private banker, gestori bancari, agenti e sub-agenti assicurativi, Fund Selector e sui clienti di tutte queste figure professionali.