

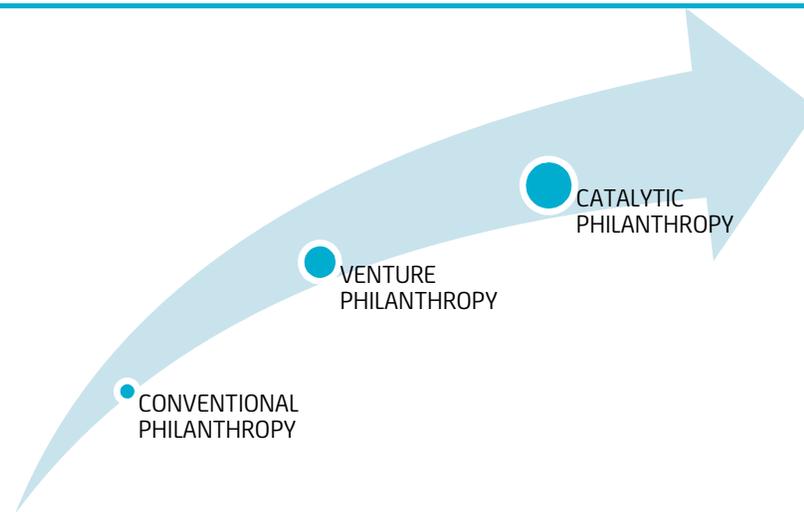


Manuela Soncini
Giuseppe Ambrosio

Milano, 12 giugno 2017

Welcome to
 **UniCredit**

TIPI DI FILANTROPIA



	CONVENTIONAL (CLASSIC and STRATEGIC) PHILANTHROPY	VENTURE PHILANTHROPY	CATALYTIC PHILANTHROPY
Qual è la questione chiave?	Quali organizzazioni non profit supporterò e con quanti soldi?	Come posso aiutare la crescita e lo sviluppo di una organizzazione non profit?	Come posso "catalizzare" (favorire/agevolare) una campagna che ottenga un impatto misurabile?
Chi è responsabile del successo?	Nonprofit	Nonprofit	Filantropo
Chi si supporta?	Nonprofit direttamente	Il "Capacity building" di una Nonprofit	Campagne multi settoriali
Quali strumenti si usano?	Programmi Nonprofit	Programmi Nonprofit	Tutti i possibili strumenti e le risorse dei filantropi
Su cosa si basa il lavoro principale?	Comparare le richieste di grant	Accrescere l'efficacia dell'organizzazione	Supportare la campagna e motivare il cambiamento sociale



LE PROSPETTIVE DELLA FILANTROPIA

➤ **Approccio Quantitativo.**

L'analisi di dati sta diventando sempre più diffusa nel mondo della filantropia: sia per valutare il progetto filantropico prima della donazione, sia per misurarne i risultati e l'impatto ottenuti. Addirittura alcuni filantropi "imprenditoriali" applicano un approccio da "start-up" avendo creato piattaforme su cui i donatori possono seguire come i loro soldi stanno cambiando il mondo.

➤ **Nuovi strumenti per donare.**

Sembrano ormai passati secoli dalla semplice scrittura di assegni o dall'invio di un bonifico. Crowdfunding, aste online o campagne di social media sono solo alcuni esempi dei nuovi strumenti di raccolta. L'Impact Investing è un'altra grande tendenza che promette di fornire nuovi fondi. I giovani imprenditori stanno innovando costantemente in questa area.

➤ **I "nuovi" filantropi come "Startupper".**

Poiché molti imprenditori "tech" si sono dedicati alla filantropia da tempo, hanno "iniettato" nella filantropia tecnologie ed un importante fattore "freschezza/novità". Questo è attirare le generazioni più giovani a seguire il loro "essere".



LA FILANTROPIA ITALIANA

- ✓ La propensione a donare di individui con un patrimonio finanziario significativo in Italia risulta sicuramente **più elevata della media in termini di entità di donazioni**, ma **caratterizzata da spinte motivazionali** (il «restituire» parte della propria fortuna) e **driver di scelta analoghi** a quelli della popolazione (trasparenza e buona gestione economica).
- ✓ Sembra prevalere un approccio alla filantropia che prevede **tante piccole donazioni a pioggia** e questo frena sia lo sviluppo di progetti filantropici più maturi che un coinvolgimento diretto maggiore dei filantropi nelle attività delle organizzazioni.
- ✓ I **pillar della donazione**: piccole azioni, prossimità del progetto, concretezza della causa.
- ✓ **Poco diffusa anche una cultura di valutazione dei progetti** in termini di monitoraggio, impatto e risultati finali: ci si affida e si ritengono sufficienti i materiali comunicativi divulgativi prodotti dalle organizzazioni, senza richiedere materiali aggiuntivi o personalizzati.
- ✓ Una donazione **poco programmata** e **con importi tutto sommato abbastanza contenuti**.



LE FASI DEL PHILANTHROPY ADVISORY



Fattori di influenza e motivazioni della filantropia degli individui



Fonte: Theresa Lloyd, Richer Lives: why rich people give



LA GIUSTA CAUSA

Dai valori.....



...alle aree di interesse



*Quali sono
le cause su
cui
concentrare
le donazioni*

E' necessario identificare **l'ambito di interesse del progetto filantropico** sulla base della:

- **attualità dello scopo individuato** rispetto al contesto economico, sociale, politico in cui si intende operare;
- **spazi di mercato liberi** in cui le risorse pubbliche non si concentrano;
- platea dei **beneficiari** e **l'ambito geografico** d'intervento
- possibilità di impattare in **modo efficace** sulla causa scelta.



LA STRATEGIA

Coinvolgimento personale

- adesione ad un **progetto altrui** di cui si è o meno **parte attiva**?
- volontà di avere un progetto **autonomo** con propri obiettivi e risorse?
- volontà di rimanere **anonimi**?
- intestare le donazioni al nome di un **soggetto specifico**?
- **coinvolgimento** della famiglia o azienda?
- attrattività per altri soggetti e risorse?

Quanto donare

- **rendimenti** di capitali definiti e dedicati?
- una parte degli **utili aziendali**?
- una **parte** consistente del patrimonio?
- una **specifica componente** del patrimonio?
- **provare con poco** per poi allargare le risorse dedicate?
- il **proprio tempo** e le proprie capacità professionali?

Quando donare

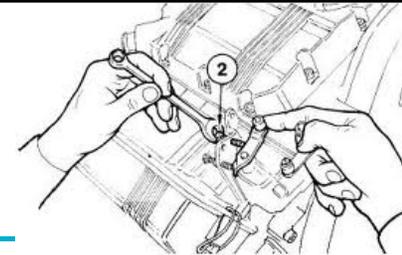
Una tantum sulla base di una sollecitazione

Periodicamente

In via testamentaria



DAGLI OBIETTIVI AL PROGETTO



+

Donazione diretta

Il filantropo elargisce direttamente soldi oppure asset di diversa natura ad una organizzazione non profit.

Donor Advised Fund

L'intermediario filantropico mette a disposizione competenze specifiche e strutture, per indirizzare e gestire le risorse dei donatori sulla base delle specifiche indicazioni ricevute, garantendo trasparenza e accountability.

- Semplicità
- Flessibilità
- Risparmio

Charitable Trust

Il filantropo affida ad un trustee la gestione di un insieme di beni. Il trustee, nei limiti del mandato, dispone di tali beni che escono dalla massa patrimoniale del filantropo. L'eventuale protector ha il compito di sovrintendere alla gestione.

Fondazione

Il filantropo costituisce un ente autonomo con personalità giuridica per gestire un patrimonio destinato e vincolato, in modo perpetuo, al perseguimento di un scopo sociale.

-

➤ **Controllo filantropico e finanziario**

+



La "cultura dei risultati"



- Ho **scelto i progetti** in modo coerente con i miei obiettivi iniziali?
- Ho definito con chiarezza **il ruolo e le responsabilità** di advisor, collaboratori, familiari, manager?
- Ho sviluppato un modello di **competenza**?
- Quali sono le **debolezze e i punti di forza** del mio progetto?
- La struttura giuridica e fiscale è ancora **coerente** con il mio modello?
- Ci sono **passi evolutivi** necessari da intraprendere?



La presente analisi è elaborata da UniCredit S.p.A. che ne possiede la piena ed esclusiva proprietà.

Ai sensi delle normative vigenti è vietata qualsiasi riproduzione e/o utilizzo da parte di terzi con qualsivoglia modalità. La presente analisi ed i dati in essa contenuti hanno uno scopo meramente informativo, non costituiscono offerta o forma di sollecitazione per l'acquisto o la vendita di qualsiasi forma di investimento o altro prodotto specifico.

Sebbene le informazioni e le opinioni espresse o rappresentate nel presente documento siano state redatte con cura e buona fede, queste non possono considerarsi una garanzia riguardo la loro esattezza e completezza ed hanno natura di semplici consigli, non derivando ad UniCredit S.p.A. alcuna responsabilità per perdite, danni o minori guadagni che dovessero derivare a seguito di operazioni che debbono comunque intendersi effettuate in piena autonomia gestionale da parte del Cliente sulla base di informazioni ed opinioni espresse.

Non costituisce sollecitazione al pubblico risparmio.

