

GRANDI PATRIMONI In Italia la filantropia resta poco diffusa: vale all'anno lo 0,2% dei 5 mila miliardi di ricchezza. A frenare i benefattori troppe richieste e mancanza di fiducia. Eppure gli strumenti per fare erogazioni non mancano, dalle semplici polizze fino ai trust

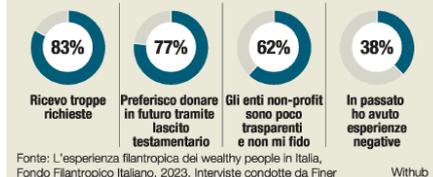
Quanto è difficile donare

Pagina a cura di Paola Valentini

Nei giorni scorsi gli eredi di Ennio Doris e di Silvio Berlusconi hanno effettuato una maxi donazione di 11 milioni di euro, grazie alla quale entro fine anno potranno essere conclusi i lavori della torre della ricerca promossa a Monza dalla fondazione Maria Letizia Verga, impegnata nella cura e nella ricerca delle malattie pediatriche. Un esempio legato ai nomi di due famiglie molto note, che potrebbe contribuire a diffondere la cultura della donazione in Italia, che finora ha fatto fatica ad affermarsi. L'Italia è un Paese che complessivamente dona 10 miliardi di euro l'anno, appena lo 0,2% degli oltre 5 mila miliardi di euro della ricchezza finanziaria dei suoi cittadini, che sono peraltro tra quelli con il più grande patrimonio privato in tutto il mondo. Per fare un paragone gli americani, una popolazione solo sei volte maggiore di quella dell'Italia, donano 48 volte di più. Inghilterra, Francia e Germania hanno in proporzione numeri simili a quelli americani. Questi dati sono stati lo stimolo di un sondaggio condotto da Fondo Filantropico Italiano con Finer per capire perché gli italiani donano così poco. Esiste un ampio margine di miglioramento nel rapporto tra donatori ed enti del terzo settore, rileva l'analisi di Fondo Filantropico Italiano (si veda intervista in pagina). Anche perché «ci sono capitali senza eredi dove a ereditare può essere la comunità. Non si tratta di cifre da poco: oltre 20 miliardi di euro passeranno di mano entro il 2030 e che saliranno a 88 miliardi entro il 2040. Destinazione nessuno, quando invece po-

DONARE BENE NON È FACILE

Come la pensano i wealthy people italiani (soggetti con ricchezza finanziaria tra 500 mila e 1 milione di euro)



trebbero contribuire a finanziare comunità e progetti sociali», spiega Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione italiana private banking (Aipb).

Il problema è anche che, a differenza di quanto si può pensare, non è facile donare. La scelta dell'ente da sostenere è per lo più individuale per il 79% degli intervistati, ma cresce la richiesta di un supporto professionale che sia in grado di rimuovere le differenze culturali verso lasciti e do-

GLI STRUMENTI A DISPOSIZIONE DEL FILANTROPO



A CHI CHIEDERE CONSIGLIO

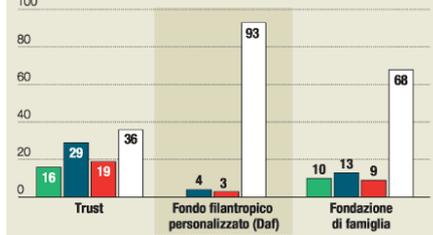
Cresce il ruolo dei consulenti tra i filantropi italiani



sta generico (avvocato, commercialista) cresce meno (dal 9 all'11%). In parallelo, negli ultimi anni il settore del private banking ha visto un aumento del numero di banche che includono qualche forma di consulenza filantropica nei loro servizi, sia attraverso l'istituzione di dipartimenti interni sia grazie a partnership con consulenti esterni. Quest'ultimo è il modello prevalente in Italia: private banker si rivolgono ai consulenti filantropici che guidano i donatori nel variegato mondo del terzo settore. Decidere quali buone cause sostenere e in che modo è difatti complesso per molti motivi, non ultimo l'enorme numero di organizzazioni che cercano donazioni. I donatori quindi fanno fatica ad orientarsi di fronte a tante richieste. Non solo. Altri grandi detentori di patrimoni lamentano la scarsa trasparenza degli enti del terzo settore, ed esperienze negative pregresse (tabella in pagina). «Insomma donare bene non è facile: in gioco non ci sono soltanto le dinamiche familiari, ma anche la certezza da parte del donatore di raggiungere gli obiettivi e garantire al proprio lascito una gestione trasparente ed efficace», avverte Massari.

VEICOLI FILANTROPICI ANCORA POCO CONOSCIUTI

Valori in %



«In Italia soltanto il 12% dei possidenti prepara un testamento e per la gran parte delle persone la questione ereditaria resta un qualcosa di sospeso, che spesso vien decisa alla fine sulla base di decisione d'impulso. Eppure, come attesa la ricerca del Fondo Filantropico Italiano, circa sette persone su dieci gradirebbero ricevere consulenza filantropica nella propria banca», aggiunge Massari. Dal report (tabella in pagina) risulta che l'11% si affida a figure ad hoc specializzate nella gestione degli investimenti come i private banker, in aumento dal 7% dell'anno precedente, mentre la percentuale di chi utilizza i consigli di un professio-

Come le nuove generazioni si preparano a gestire le eredità

Nell'ambito del grande trasferimento di ricchezza a livello globale, pari a 84 mila miliardi di dollari previsto entro il 2045, ricorda Pictet, si stima che circa 12 mila miliardi di dollari saranno destinati direttamente alla filantropia. I restanti 72 mila miliardi andranno in eredità ad una generazione più attiva in campo sociale e ambientale rispetto ai predecessori, che sceglierà però metodi differenti per supportare il cambiamento. Da una ricerca condotta dal gruppo Pictet è emerso come le nuove generazioni considerino la propria attività imprenditoriale come lo strumento più significativo per guidare il cambiamento, andando oltre la filantropia tradizionale. In un workshop con più di 150 partecipanti tra i 18 e i 25 anni, che si stanno preparando a gestire il proprio patrimonio, il team Philanthropy di Pictet Wealth Management ha esplorato i concetti dell'impatto della filantropia. I risultati indicano un potenziale cambiamento sia nel focus che nella gestione della ric-

chezza, maggiormente indirizzata verso obiettivi a impatto. Alla domanda su quali fossero gli strumenti più potenti in loro possesso per esercitare influenza, il 44% dei partecipanti al sondaggio ha dichiarato che avrebbero potuto determinare il cambiamento principalmente grazie alle proprie attività imprenditoriali, il 41% attraverso gli investimenti, e solo il 25% tramite la filantropia. Questo, spiega il gruppo Pictet, riflette l'opinione della generazione più giovane secondo cui la filantropia tradizionale è ormai superata. Molti degli intervistati, infatti, non si identificano con l'immagine del «filantropo», preferendo termini come «attivista», «imprenditore sociale», «investitore sociale» o «attore di cambiamento». Da quanto emerso, i partecipanti ritengono che la filantropia tradizionale spesso non riesca ad affrontare in modo efficace le problematiche, tentando di risolvere i problemi isolatamente anziché contribuire ad un cambiamento a lungo termine nel quadro di un ecosistema più ampio. Alcune ricerche, prosegue

l'analisi di Pictet, indicano che gli interessi degli attuali filantropi globali titolari di patrimoni particolarmente elevati sono l'istruzione, la religione e la salute, oltre alle arti e alla cultura. Il cambiamento climatico e il mondo della sostenibilità ricevono meno del 2% dei fondi filantropici globali. Tuttavia, le priorità delle nuove generazioni, prosegue lo studio, stanno invertendo questo trend. Secondo quanto dichiarato dai partecipanti al workshop di Pictet, il cambiamento climatico e la sostenibilità sono tra le principali priorità, seguiti dalla disuguaglianza e dal conflitto. Mentre i temi relativi alla religione, alle arti e alla cultura hanno avuto un riscontro minimo. Dallo studio è emersa la percezione da parte dei nuovi detentori di ricchezza che le generazioni precedenti non abbiano utilizzato in modo efficace il capitale filantropico. Pur riconoscendo che le donazioni tradizionali restano essenziali in determinate situazioni per supportare specifiche cause, rileva Pictet, vi è una forte convinzione che la filantropia deb-

ba agire come catalizzatore di innovazioni e di nuove iniziative volte a promuovere un cambiamento sistemico, piuttosto che fornire un sollievo a breve termine o circoscritto ad un singolo problema. Una grande attenzione dei partecipanti al sondaggio è stata rivolta alla blended finance, ovvero l'utilizzo del capitale filantropico per attivare capitali pubblici e istituzionali e ottenere risultati sostenibili. Secondo Christoph Courth, Global Head of Philanthropy Services di Pictet Wealth Management «anche se le nuove generazioni probabilmente non si identificano con l'immagine tradizionale del filantropo, la loro aspirazione per ottenere un impatto è strettamente in linea con l'essenza del termine. Una visione comune è apparsa chiaramente: è necessaria una gestione più cosciente e responsabile della ricchezza, con un'attenzione non solo alla crescita del patrimonio, ma anche alle sue applicazioni nella promozione di un cambiamento positivo». (riproduzione riservata)

Schillaci (Fondo Filantropico): in Italia oltre 400 mila enti

Fondo Filantropico Italiano, nato nel 2021 su iniziativa di Dynamo Academy, Fondazione Vita e un gruppo di imprenditori e professionisti, è una fondazione che accompagna chi vuole donare nella costruzione di percorsi filantropici personalizzati. Come spiega a MF-Milano Finanza la vicepresidente esecutiva Simonetta Schillaci, che ha intrapreso questa strada dopo oltre 20 anni in Unicef.

Domanda. Di cosa vi occupate?

Risposta. L'attività di advisory riguarda sia donatori individuali sia fondazioni già esistenti. Accanto alla consulenza, mettiamo a disposizione strumenti semplici ed efficienti, come i Donor Advised Fund, o Daf; fondi personalizzati all'interno della fondazione, pensati per chi desidera strutturare la sua attività filantropica senza dover creare una fondazione autonoma. Fondo Filantropico Italiano si occupa di tutta la gestione amministrativa e operativa. Attraverso la rete Transnational Giving Europe, il Fondo facilita anche le donazioni internazionali.

D. Perché un Daf? Ci sono importi mi-

nimi?

R. In pratica il Fondo Filantropico è una sorta di ombrello che può costituire sotto di sé i Daf personalizzati per ciascun donatore, al momento ne abbiamo una decina. Per la donazioni di una certa entità si potrebbe fare anche una fondazione, ma tengo a sottolineare che l'uso di un Daf permette di abbattere gli oneri amministrativi e burocratici. E in ogni caso i Daf permettono al donatore di essere coinvolto, se lo desidera, nel progetto da finanziare selezionato. È difficile dare un importo minimo, si può dire che si parte da qualche centinaio di migliaia di euro.

D. Come scegliete i progetti?

R. Ci sono 400 mila enti di terzo settore in Italia, quindi il panorama è molto ampio. Molti lavorano benissimo, ma non hanno risorse per farsi conoscere, altri potrebbe-

no essere più efficienti e ovviamente ci sono anche alcuni da evitare. Noi andiamo a vedere i bilanci e abbiamo le capacità interne per capire come funzionano e quanto il loro lavoro è efficace sul ter-

ritorio. Il donatore che viene da noi in genere ha già in mente la tipologia di progetto a cui vuole contribuire e su quale territorio e noi individuiamo gli enti più vicini alle sue esigenze.

Ad esempio abbiamo istituito il fondo filantropico Luciana che un benefattore ha voluto per contribuire allo sviluppo della sanità pubblica nel suo Paese. Oppure il fondo We Dream su iniziativa di una imprenditrice italo americana di origini calabresi. Ha l'obiettivo di elargire 16 borse di studio a ragazze provenienti dalla Calabria per coprire tasse e costi di alloggio per frequentare la Università Bocconi e Luiss nell'arco del triennio scolasti-

co 2024-2027. Il programma impiega più di un milione di euro.

D. A chi è adatto un Daf in particolare?

R. È perfetto per i patrimoni senza eredi, si stima che entro il 2030 in Italia questi ammontano a oltre 20 miliardi, per arrivare a 88 miliardi entro il 2040. Dopo un certo numero di anni questi patrimoni non reclamati vanno allo Stato, mentre potrebbero essere impiegati subito tramite un fondo filantropico per risolvere problemi sociali.

D. Le banche non temono di perdere i patrimoni gestiti?

R. Al contrario, abbiamo esempi di banche che ci cercano proprio per soddisfare un bisogno del loro cliente. E magari se non riescono a realizzarlo cambiano intermediario. E poi nel caso di patrimoni senza eredi anche le banche perdono la gestione di quel patrimonio mentre con un Daf la mantengono perché una volta che viene fatta la donazione noi apriamo il conto del Daf presso l'istituto di fiducia del donatore. (riproduzione riservata)



Simonetta Schillaci
Fondo Filantropico Italiano

Gli strumenti non mancano.

«Da qui la necessità di indirizzare i donatori verso gli strumenti più adeguati ai loro obiettivi e alla dimensione del loro patrimonio», aggiunge Massari. Strumenti filantropici che in Italia restano per lo più sconosciuti (tabelle in pagina) anche se a disposizione dei filantropi c'è un ampio ventaglio di veicoli. «Tra i più semplici da utilizzare citiamo donazioni, lasciti, polizze vita ed erogazioni liberali che possono risultare vantaggiose anche da un punto di vista fiscale. Le polizze intestate a un terzo ad esempio sono escluse dall'asse ereditario ed esenti da imposte tranne per i rendimenti di natura finanziaria, così come sono generalmente esenti le donazioni liberali», dice Massari. Esistono poi veicoli più complessi, «che richiedono pianificazione strategica, la costruzione di una struttura organizzata e buone regole di trasparenza, ma che garantiscono un impatto più forte e diretto sugli obiettivi sociali, artistici o culturali che il donatore si è dato», prosegue Massari.

A partire dal trust, che è il più noto tra i grandi donatori italiani: il 45% dichiara di conoscerlo o di essere intenzionato ad usarlo. Il trust però ha potenzialità più ampie rispetto alla sola donazione quindi spesso si preferisce rivolgersi a strumenti più specializzati, come le fondazioni di famiglia, più note fra gli individui con patrimoni tra 500 mila e 1 milione di euro (73%) e utilizzate soprattutto dagli imprenditori (17%). Ma come sottolinea Andrea Vicari, fondatore di Vicari Avvocati, negli ultimi anni si stanno sviluppando strumenti filantropici alternativi alla classica fondazione di famiglia, a causa di alcuni limiti imposti dall'ordinamento italiano. Il primo limite riguarda la finalità: in Italia, una fondazione di famiglia può perseguire esclusivamente obiettivi di pubblica utilità e non può combinare la gestione del patrimonio familiare con l'attività filantropica, come invece accade in altri Paesi. Il secondo aspetto critico è «l'onere burocratico e organizzativo: una



IL FONDO FILANTROPICO PERSONALIZZATO

Strumento di grande successo nella filantropia internazionale, il Donor-Advised Fund, o Daf, permette di sostenere progetti filantropici personalizzati. Per la sua flessibilità, semplicità ed economicità, il Daf può essere un'alternativa concreta alla costituzione di una fondazione proprietaria.

DAF ALL'ESTERO

- negli Usa sono censiti 1,9 milioni di Daf per oltre **228,89 miliardi \$**
- in Francia solo Fondation de France conta 977 Daf con un patrimonio totale di più **1,5 miliardi €**

Fonte: Fondo Filantropico Italiano. Withub

IMPOSTE E INCENTIVI FISCALI DEI VARI STRUMENTI

IMPATTO DELL'IMPOSTA DI DONAZIONE SUGLI APPORTI		
TRUST	FONDAZIONE	DONAZIONE, EROGAZIONE LIBERALE
No tassazione in entrata, incertezza su esenzione in uscita (se distribuzione a enti del terzo settore o soggetti ex art. 3 testo unico delle successioni e donazioni)	Generalmente esenti	Generalmente esenti (se destinati a enti del terzo settore o soggetti ex art. 3 testo unico delle successioni e donazioni)
INCENTIVI FISCALI PER I DONATORI		
TRUST	FONDAZIONE	DONAZIONE, EROGAZIONE LIBERALE
Nessuno	Possibilità di deduzioni/detractions	Possibilità di deduzioni/detractions

Fonte: Aipb, Vicari Avvocati. Withub

fondazione richiede una struttura complessa, con un consiglio di amministrazione, bilanci e reportistica dettagliata. Questo implica costi significativi, che in alcuni casi finiscono per sottrarre risorse alla filantropia stessa. Infine, c'è il tema della privacy. La fondazione deve essere registra-

tamente pubblicamente, rendendo visibili sia il fondatore sia i fondi impiegati, un aspetto che alcune famiglie preferirebbero evitare», afferma Vicari.

Per superare queste difficoltà, si stanno diffondendo strumenti alternativi come il fondo filantropico (o Donor Advised Fund, Daf),

soluzione promossa da grandi organizzazioni che offrono ai donatori la possibilità di appoggiarsi alla loro struttura per gestire le risorse destinate alla filantropia. Un'altra opzione è la fondazione fiduciaria che permette di destinare beni a uno scopo specifico. In particolare, rileva l'osservato-

rio di Fondo Filantropico Italiano, quasi nessuno in Italia conosce e utilizza i Daf anche se tra gli imprenditori il 10% ha dichiarato di essere interessato allo strumento in futuro. Il Daf è un fondo filantropico vincolato ad uno specifico scopo, istituito all'interno di una fondazione già esistente («fondazione ombrello»). Guardando all'esperienza estera (grafico in pagina) negli Usa ci sono oltre 1,9 milioni di Daf cui fanno riferimento quasi 230 miliardi di dollari gestiti. In Belgio la King Baudouin Foundation annovera più di mille Daf e 1 miliardo di euro in gestione. In Francia solo Fondation de France conta 977 Daf con un patrimonio totale di 1,5 miliardi di euro. In Svizzera i Daf sono stati introdotti solo recentemente, eppure la Swiss Philanthropy Foundation ha già 75 fondi con 800 milioni di franchi di patrimonio.

Le agevolazioni fiscali. L'80% degli intervistati nel sondaggio di Fondo Filantropico Italiano-Finer sostiene che maggiori agevolazioni fiscali costituirebbero un incentivo a donare di più. Tuttavia quasi nessuno conosce i vantaggi fiscali derivanti dalle donazioni (88%), né quelli per gli individui né per le aziende (tabella in pagina).

Per chi dona a enti del terzo settore, nel caso di persone fisiche, è prevista la detraibilità al 30% per le erogazioni in denaro o in natura con un tetto massimo di 30 mila euro per ciascun periodo di imposta. In alternativa, è prevista la deducibilità delle donazioni fino al 10% del reddito netto dichiarato con possibilità di riportare eventuali eccedenze fino al quarto anno di imposta successivo. Se a donare invece è un'azienda è possibile optare per la deducibilità degli importi versati fino al limite 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. (riproduzione riservata)

Quanto è difficile donare

grandi patrimoni In Italia la filantropia resta poco diffusa: vale all'anno lo 0,2% dei 5 mila miliardi di ricchezza. A frenare i benefattori troppe richieste e mancanza di fiducia Eppure gli strumenti per fare erogazioni non mancano, dalle semplici polizze fino ai trust

PAOLA VALENTINI

Nei giorni scorsi gli eredi di Ennio Doris e di Silvio Berlusconi hanno effettuato una maxi donazione di 11 milioni di euro, grazie alla quale entro fine anno potranno essere conclusi i lavori della torre della ricerca promossa a Monza dalla fondazione Maria Letizia Verga, impegnata nella cura e nella ricerca delle malattie pediatriche.

Un esempio legato ai nomi di due famiglie molto note, che potrebbe contribuire a diffondere la cultura della donazione in Italia, che finora ha fatto fatica ad affermarsi.

L'Italia è un Paese che complessivamente dona 10 miliardi di euro l'anno, appena lo 0,2% degli oltre 5 mila miliardi di euro della ricchezza finanziaria dei suoi cittadini, che sono peraltro tra quelli con il più grande patrimonio privato in tutto il mondo.

Per fare un paragone gli americani, una popolazione solo sei volte maggiore di quella dell'Italia, donano 48 volte di più. Inghilterra, Francia e Germania hanno in proporzione numeri simili a quelli americani.

Questi dati sono stati lo stimolo di un sondaggio condotto da Fondo

Filantropico Italiano con Finer per capire perché gli italiani donano così poco.

Esiste un ampio margine di miglioramento nel rapporto tra donatori ed enti del terzo settore, rileva l'analisi di Fondo Filantropico Italiano (si veda intervista in pagina).

Anche perché «ci sono capitali senza eredi dove a ereditare può essere la comunità.

Non si tratta di cifre da poco: oltre 20 miliardi di euro passeranno di mano entro il 2030 e che saliranno a 88 miliardi entro il 2040.

Destinatario nessuno, quando invece potrebbero contribuire a finanziare comunità e progetti sociali», spiega Antonella Massari.

segretario generale dell'Associazione italiana private banking (Aipb).

Il problema è anche che, a differenza di quanto si può pensare, non è facile donare.

La scelta dell'ente da sostenere è per lo più individuale per il 79% degli intervistati, ma cresce la richiesta di un supporto professionale che sia in grado di rimuovere le diffidenze culturali verso lasciti e donazioni.

«In Italia soltanto il 12% dei possidenti prepara un testamento e per la gran

parte delle persone la questione ereditaria resta un qualcosa di sospeso, che spesso vien decisa alla fine sulla base di decisione d'impulso.

Eppure, come attesa la ricerca del Fondo Filantropico Italiano, circa sette persone su dieci gradirebbero ricevere consulenza filantropica nella propria banca», aggiunge Massari.

Dal report (tabella in pagina) risulta che l'11% si affida a figure ad hoc specializzate nella gestione degli investimenti come i private banker, in aumento dal 7% dell'anno precedente, mentre la percentuale di chi utilizza i consigli di un professionista generico (avvocato, commercialista) cresce meno (dal 9 all'11%).

In parallelo, negli ultimi anni il settore del **private banking** ha visto un aumento del numero di banche che includono qualche forma di consulenza filantropica nei loro servizi, sia attraverso l'istituzione di dipartimenti interni sia grazie a partnership con consulenti esterni.

Quest'ultimo è il modello prevalente in Italia: i private banker si rivolgono ai consulenti filantropici che guidano i donatori nel variegato mondo del terzo settore.

Decidere quali buone cause sostenere e in che modo è difatti complesso per molti motivi, non ultimo l'enorme numero di organizzazioni che cercano donazioni.

I donatori quindi fanno fatica ad orientarsi di fronte a tante richieste.

Non solo.

Altri grandi detentori di patrimoni lamentano la scarsa trasparenza degli enti del terzo settore, ed esperienze negative pregresse (tabella in pagina).

«Insomma donare bene non è facile: in gioco non ci sono soltanto le dinamiche familiari, ma anche la certezza da parte del donatore di raggiungere gli obiettivi e garantire al proprio lascito una gestione trasparente ed efficace», avverte Massari.

Gli strumenti non mancano.

«Da qui la necessità di indirizzare i donatori verso gli strumenti più adeguati ai loro obiettivi e alla dimensione del loro patrimonio», aggiunge Massari.

Strumenti filantropici che in Italia restano per lo più sconosciuti (tabelle in pagina) anche se a disposizione dei filantropi c'è un ampio ventaglio di veicoli.

«Tra i più semplici da utilizzare citiamo donazioni, lasciti, polizze vita ed erogazioni liberali che possono risultare vantaggiose anche da un punto di vista fiscale.

Le polizze intestate a un terzo ad esempio sono escluse dall'asse ereditario ed esenti da imposte tranne per i rendimenti di natura finanziaria, così come sono generalmente esenti le donazioni liberali», dice Massari.

Esistono poi veicoli più complessi, «che

richiedono pianificazione strategica, la costruzione di una struttura organizzata e buone regole di trasparenza, ma che garantiscono un impatto più forte e diretto sugli obiettivi sociali, artistici o culturali che il donatore si è dato», prosegue Massari.

A partire dal trust, che è il più noto tra i grandi donatori italiani: il 45% dichiara di conoscerlo o di essere intenzionato ad usarlo.

Il trust però ha potenzialità più ampie rispetto alla sola donazione quindi spesso si preferisce rivolgersi a strumenti più specializzati, come le fondazioni di famiglia, più note fra gli individui con patrimoni tra 500 mila e 1 milione di euro (73%) e utilizzate soprattutto dagli imprenditori (17%).

Ma come sottolinea Andrea Vicari, fondatore di Vicari Avvocati, negli ultimi anni si stanno sviluppando strumenti filantropici alternativi alla classica fondazione di famiglia, a causa di alcuni limiti imposti dall'ordinamento italiano.

Il primo limite riguarda la finalità: in Italia, una fondazione di famiglia può perseguire esclusivamente obiettivi di pubblica utilità e non può combinare la gestione del patrimonio familiare con l'attività filantropica, come invece accade in altri Paesi.

Il secondo aspetto critico è «l'onere burocratico e organizzativo: una fondazione richiede una struttura complessa, con un consiglio di

amministrazione, bilanci e reportistica dettagliata.

Questo implica costi significativi, che in alcuni casi finiscono per sottrarre risorse alla filantropia stessa.

Infine, c'è il tema della privacy.

La fondazione deve essere registrata pubblicamente, rendendo visibili sia il fondatore sia i fondi impiegati, un aspetto che alcune famiglie preferirebbero evitare», afferma Vicari.

Per superare queste difficoltà, si stanno diffondendo strumenti alternativi come il fondo filantropico (o Donor Advised Fund, Daf), soluzione promossa da grandi organizzazioni che offrono ai donatori la possibilità di appoggiarsi alla loro struttura per gestire le risorse destinate alla filantropia.

Un'altra opzione è la fondazione fiduciaria che permette di destinare beni a uno scopo specifico.

In particolare, rileva l'osservatorio di Fondo Filantropico Italiano, quasi nessuno in Italia conosce e utilizza i Daf anche se tra gli imprenditori il 10% ha dichiarato di essere interessato allo strumento in futuro.

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

Guardando all'esperienza estera (grafico in pagina) negli Usa ci sono oltre 1,9 milioni di Daf cui fanno riferimento quasi 230 miliardi di dollari gestiti.

In Belgio la King Baudouin Foundation annovera più di mille Daf e 1 miliardo di euro in gestione.

In Francia solo Fondation de France conta 977 Daf con un patrimonio totale di 1,5 miliardi di euro.

In Svizzera i Daf sono stati introdotti solo recentemente, eppure la Swiss Philanthropy Foundation ha già 75 fondi con 300 milioni di franchi di patrimonio.

Le agevolazioni fiscali.

L'80% degli intervistati nel sondaggio di Fondo Filantropico Italiano-Finer sostiene che maggiori agevolazioni fiscali costituirebbero un incentivo a donare di più.

Tuttavia quasi nessuno conosce i vantaggi fiscali derivanti dalle donazioni (88%), né quelli per gli individui né per le aziende (tabella in pagina).

Per chi dona a enti del terzo settore, nel

caso di persone fisiche, è prevista la detraibilità al 30% per le erogazioni in denaro o in natura con un tetto massimo di 30 mila euro per ciascun periodo di imposta.

In alternativa, è prevista la deducibilità delle donazioni fino al 10% del reddito netto dichiarato con possibilità di riportare eventuali eccedenze fino al quarto anno di imposta successivo.

Se a donare invece è un'azienda è possibile optare per la deducibilità degli importi versati fino al limite 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.

(riproduzione riservata).