

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Dimmi chi sei e ti dirò quale strumento filantropico fa per te. La filantropia sta cambiando, trasformandosi da un gesto spontaneo a un'azione sempre più strutturata e strategica. Con l'aumento della popolazione anziana e delle famiglie senza figli, cresce il fenomeno dei "patrimoni senza erede". Secondo la Fondazione Cariplo, entro il 2030 circa 20,8 miliardi di euro non avranno un erede diretto, cifra destinata a salire a 88 miliardi nel 2040. Eppure, solo il 12% degli Italiani fa testamento.

In questo scenario, la filantropia può diventare una risposta strategica, con il supporto di professionisti capaci di guidare i donatori nella scelta dello strumento più adatto. Il tema è stato al centro dell'evento "Private Banking e Filantropia. Creare valore per la collettività", organizzato dall'Associazione Italiana Private Banking (Aipb). Secondo Marcello Gallo, presidente del Fondo Filantropico Italiano, «sebbene il 69% dei soggetti con una ricchezza tra 500mila e 10 milioni di euro scelga autonomamente l'ente da sostenere, emerge un crescente interesse per la consulenza filantropica, con un aumento della domanda di servizi di intermediazione». Questo perché la donazione sta diventando sempre meno un gesto impulsivo e sempre più un'azione studiata. Stefani Pedroni, presidente della commissione tecnica "Wealth Planning & Private Insurance" di Aipb, sottolinea che «solo lo 0,2% della ricchezza finanziaria complessiva del nostro Paese viene devoluta in attività filantropiche, mentre in America il dato è 48 volte più alto. Bisogna spostarsi verso una strategia a lungo termine, che veda il filantropo coinvolto fin da subito». Ma come scegliere lo strumento più adatto? Il primo passo è comprendere la personalità e le motivazioni del donatore. «Prima ancora che porre il tema dell'efficienza dello strumento, bisogna profilare psicologicamente il filantropo», spiega l'avvocato Andrea Vicari. «Non c'è un filantropo uguale all'altro e per questo non c'è una risposta uguale all'altra». Il filantropo agisce d'impulso o pianifica un progetto? Si preoccupa dell'impatto del gesto? Vuole compiere un'azione isolata o entrare in un processo più ampio? Cerca un riconoscimento sociale o vive la filantropia come una scelta privata? La risposta a queste domande consente di individuare lo strumento più adeguato. Chi vuole un'immediata redistribuzione dei propri beni opterà per una donazione diretta o un lascito testamentario.

MODELLI

La filantropia cresce Ma ha sempre più bisogno dell'aiuto di professionisti

Costanza Oliva



rio. Chi invece intende dare continuità al proprio impegno può orientarsi su strumenti più strutturati. La fondazione di famiglia è una delle opzioni più note, ma presenta limiti burocratici e normativi in Italia. Secondo Vicari, «la fondazione richiede una struttura complessa, con costi significativi che a volte finiscono per sottrarre risorse alla filantropia stessa. Inoltre, deve essere registrata pubblicamente, un aspetto che alcune famiglie preferirebbero evitare». Per questo motivo si stanno diffondendo soluzioni alternative. Il fondo filantropico e la polizza assicurativa permettono di destinare risorse a scopi benefici appoggiandosi a organizzazioni già esistenti, ma non garantiscono piena autonomia giuridica. La fondazione fiduciaria è una formula più flessibile, perché consente di vincolare beni a un fine specifico senza i costi e gli oneri burocratici di una fondazione tradizio-

nale. Infine, il trust filantropico è lo strumento più versatile, permettendo di gestire il patrimonio destinato alla filantropia in modo indipendente da quello familiare, con vantaggi in termini di privacy e controllo. «Una volta profilato il donatore, abbiamo una matrice filantropica – sottolinea Vicari – e possiamo fare una scelta razionale, e questo permette di costruire un progetto filantropico orientato». Guardando a questa matrice, si può vedere come il trust, ad esempio, sia lo strumento più adeguato per chi vuole creare impatto, predilige il "dare" al fare, concepisce l'atto filantropico come intimo e vuole essere parte del processo. «Gli strumenti sono tanti e hanno tutti un rapporto diretto con la profilatura del donatore». Il futuro della filantropia in Italia dipenderà dalla capacità di innovare, creando strumenti su misura per i donatori e aumentando la consapevolezza dell'importanza di destinare parte del proprio patrimonio al bene comune.

© RIPRODUZIONE ASSISTITA