

OSSERVATORIO SUI DONATORI ITALIANI

Edizione 2016

a cura di Paolo Anselmi,
Vicepresidente GfK Eurisko



PREMESSA

- **L'Osservatorio sui Donatori** viene realizzato annualmente da GfK Eurisko sulla base dei dati dell'**indagine Sinottica**.
- Il campione è di **12.000 casi** (1000 casi/mese), rappresentativi della popolazione italiana (14+).
- L'universo di riferimento è pari a **51,3 milioni**.
- I **dati 2016** sono relativi al **primo semestre** dell'anno (gennaio-giugno = 6000 casi).

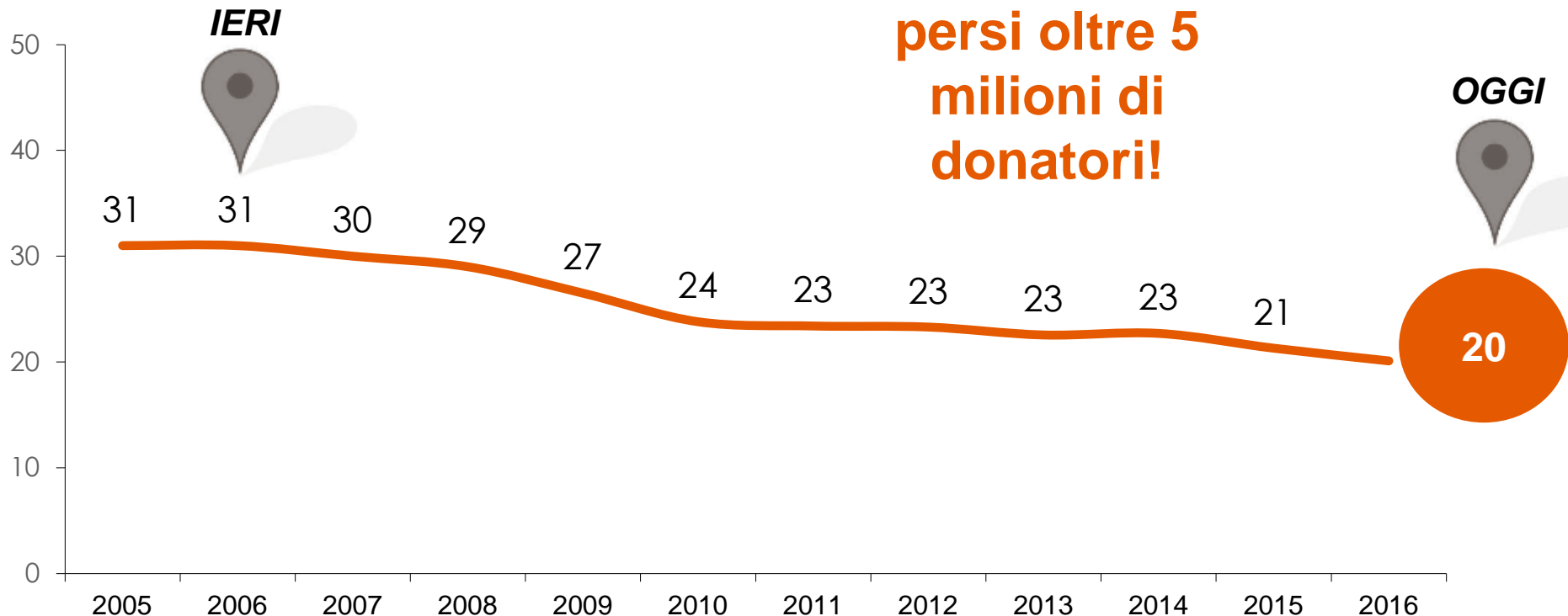
I donatori in Italia: profili e tendenze

L'EFFETTO DELLA CRISI SULLE DONAZIONI

I donatori (ultimi 12 mesi) - Trend 2005 - 2016



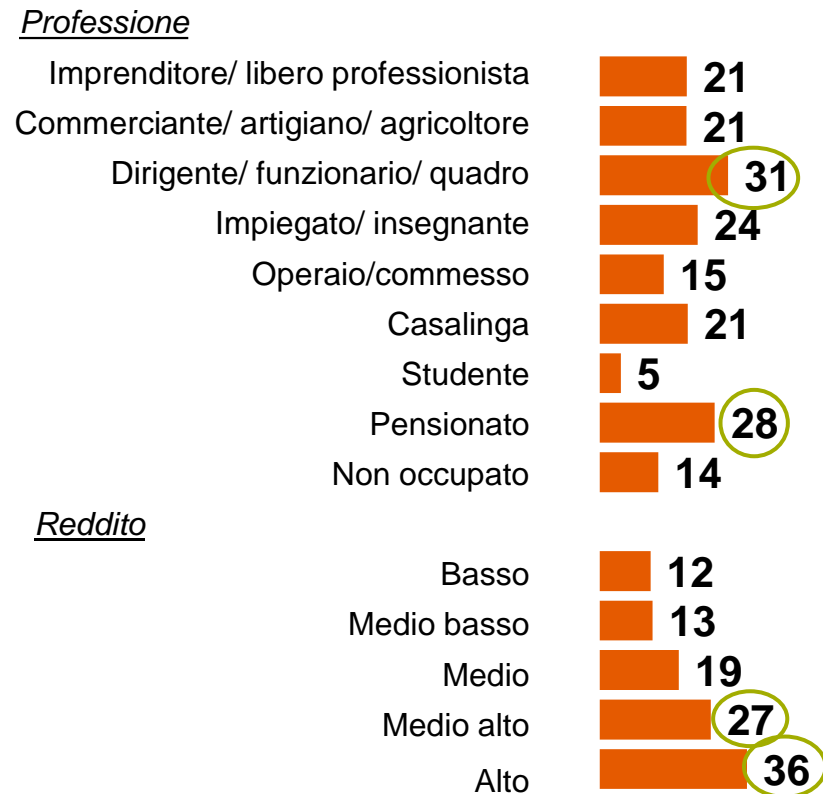
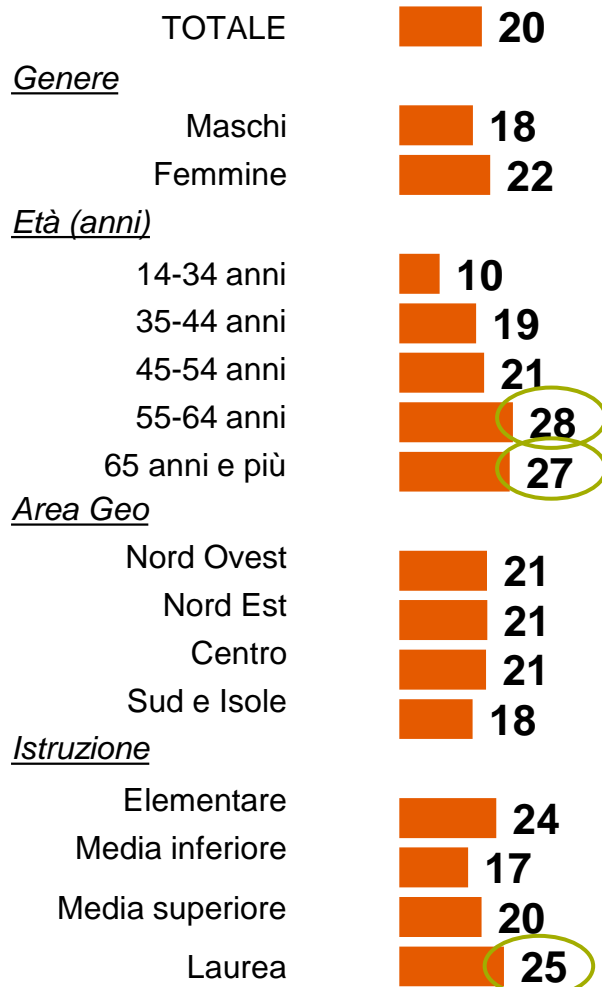
Valori %



Fonte: SINOTTICA – N = 12.000

Parliamo di offerte di denaro/donazioni. Negli ultimi 12 mesi, a Lei personalmente è capitato di fare una donazione per una di queste cause?

IL PROFILO DEI DONATORI ITALIANI: SOGGETTI MATURI, DI STATUS SOCIO-ECONOMICO E PROFESSIONALE MEDIO-ALTO O ALTO



Parliamo di offerte di denaro/donazioni. Negli ultimi 12 mesi, a Lei personalmente è capitato di fare una donazione per una di queste cause?

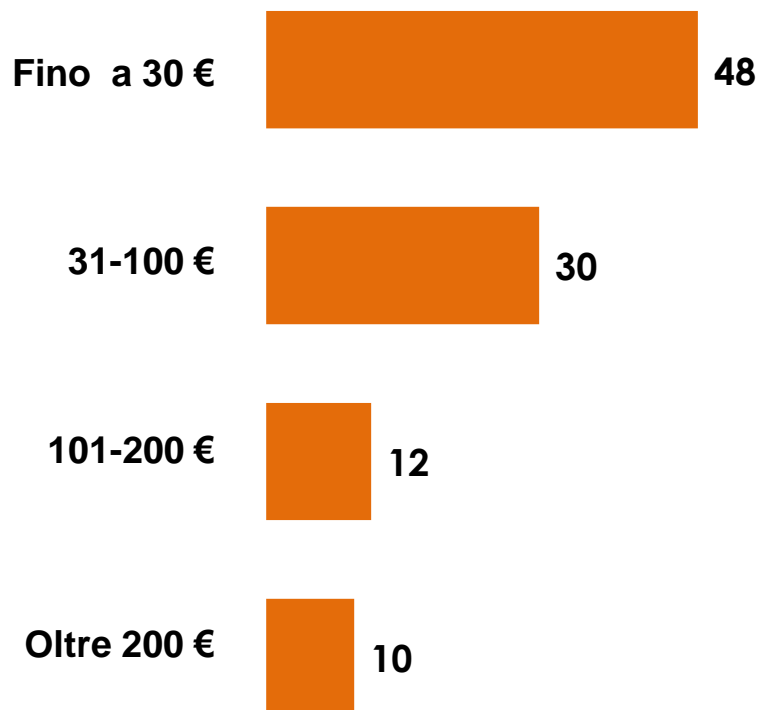
IN CALO I DONATORI PICCOLI E MEDI, IN CRESCITA I GRANDI DONATORI



Trend

2016 vs. 2010
-1,7
-2,3
2,1
1,9

L'IMPORTO ANNUO DONATO



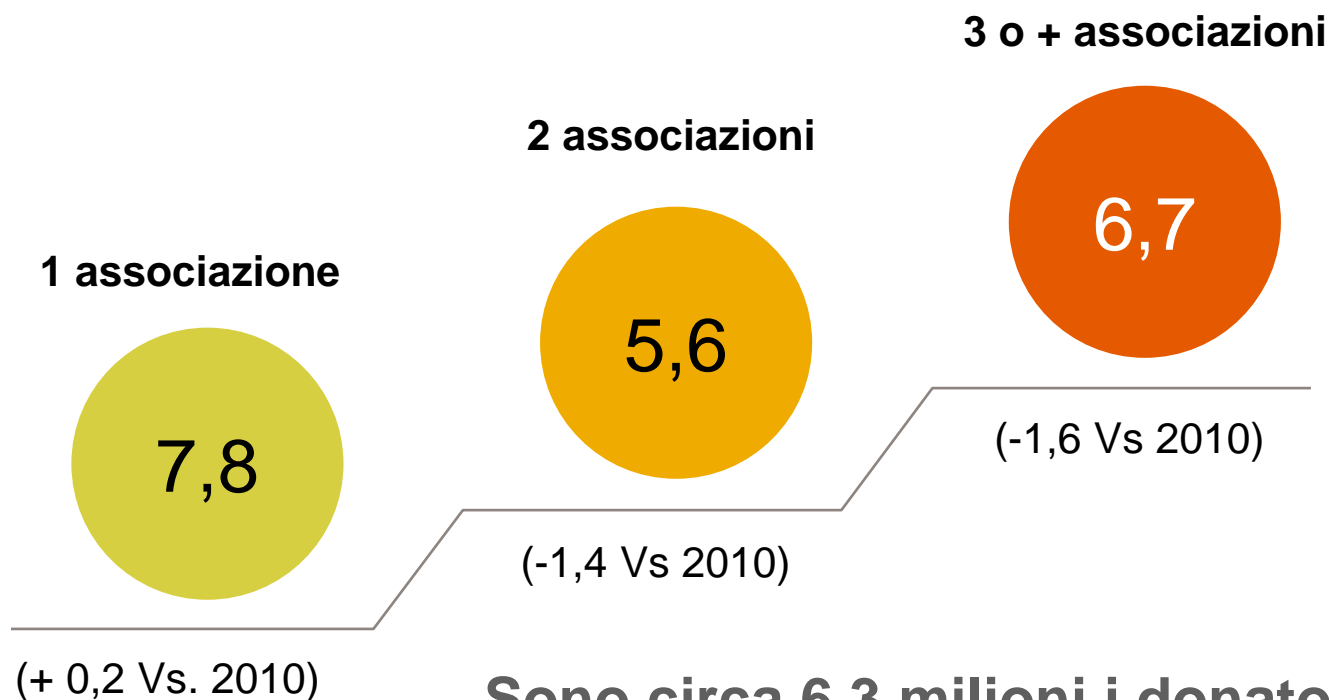
Fonte: TSSP SINOTTICA – N = 12.000

Considerando tutte le donazioni in denaro che ha effettuato negli ultimi 12 mesi, quale somma ha donato complessivamente?

NONOSTANTE LA CRISI QUASI DUE DONATORI SU TRE DONANO A PIÙ DI UNA ASSOCIAZIONE



% DI DONATORI CHE SOSTENGONO



Sono circa 6,3 milioni i donatori che sostengono più di una associazione

Fonte: TSSP SINOTTICA – N = 12.000

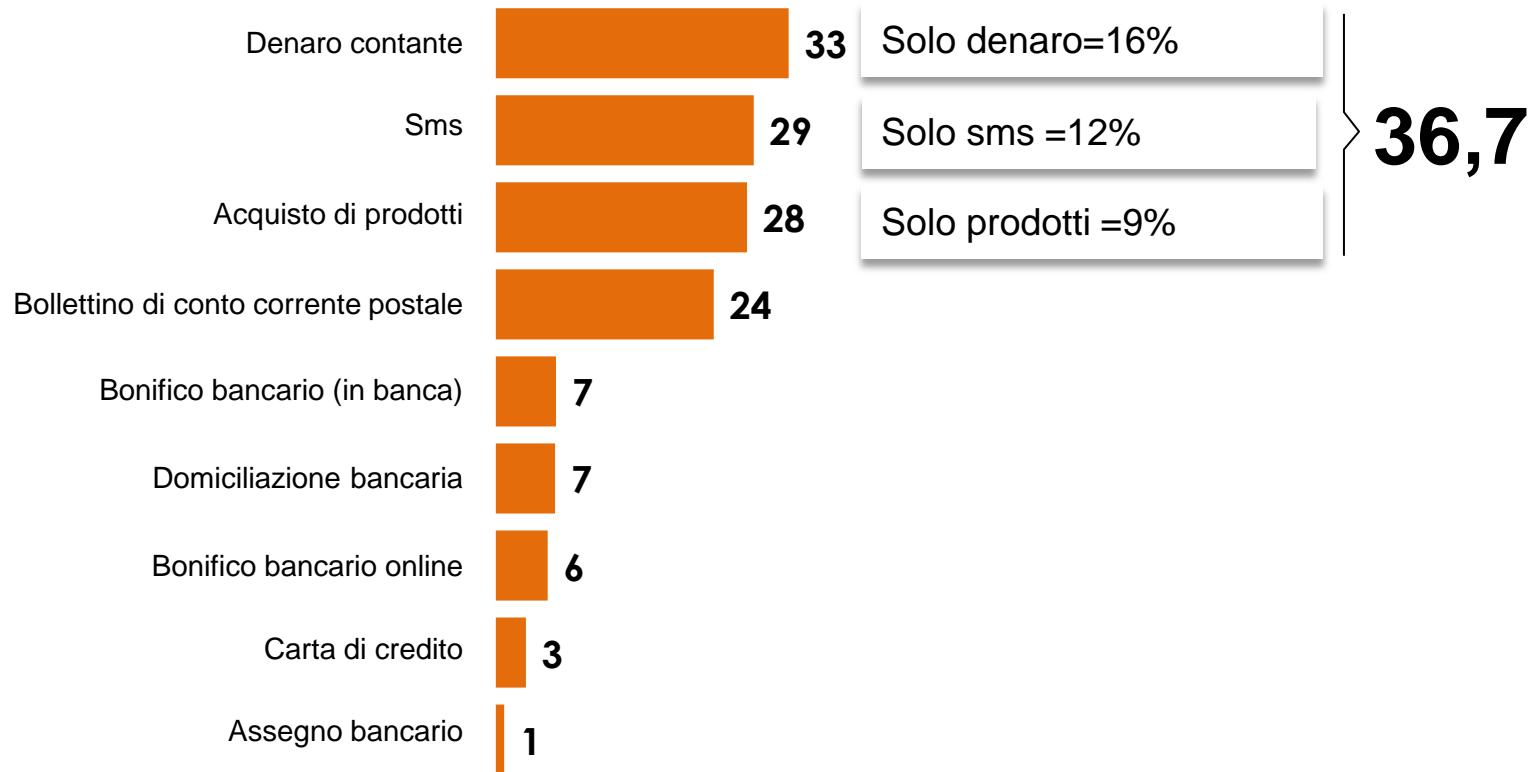
LE MODALITÀ DI DONAZIONE PIU' PRATICATE SONO QUELLE LEGATE A DONAZIONI DI IMPULSO O COMUNQUE NON VINCOLANTI



Trend

Vs 2007
-12,0
-0,8
6,7
-9,9
3,7
5,7
-*
2,1
0,5

MODALITÀ DI DONAZIONE



*Opzione non presente nella rilevazione del 2007

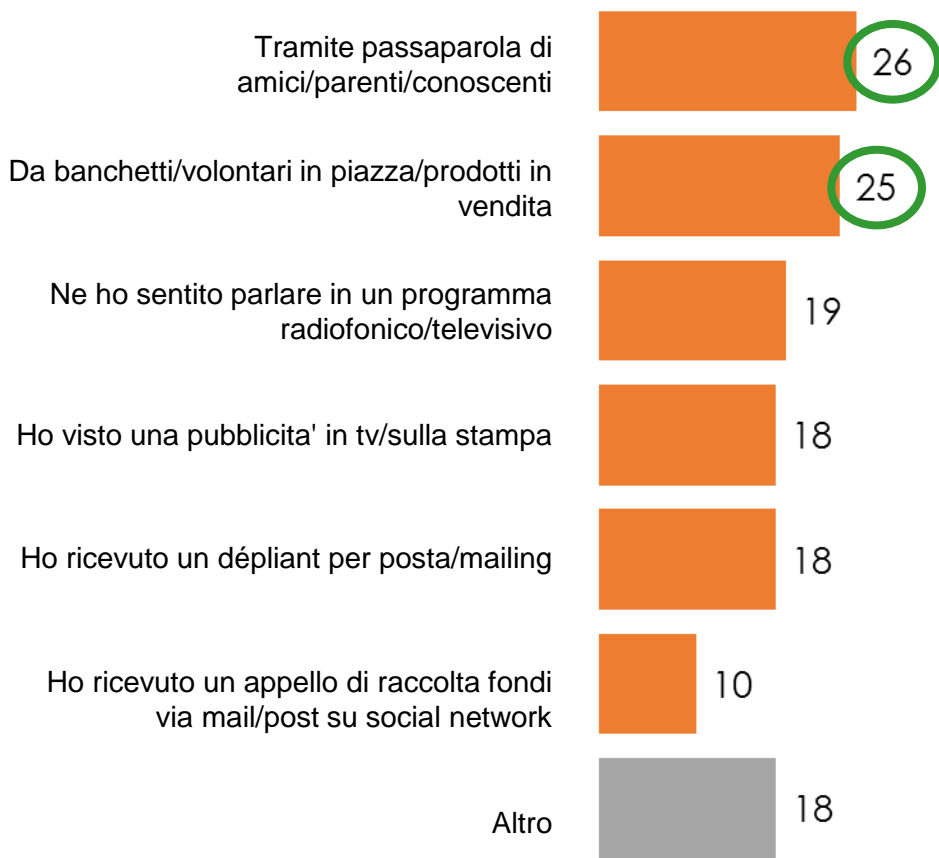
In che modo ha fatto queste donazioni?

Fonte: TSSP SINOTTICA – N = 12.000

IL CONTATTO DIRETTO E' TRAMITE PRIMARIO DI INFORMAZIONE/CONOSCENZA



Ha ricevuto informazioni sulle organizzazione a cui dona...



L'orientamento verso i lasciti testamentari

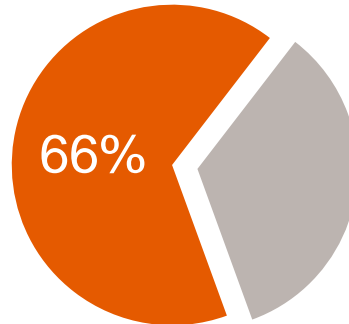
(Fonte: Indagine condotta nel luglio 2016 per conto del Comitato Testamento Solidale. N = 1046)

La conoscenza dei lasciti testamentari da parte dei donatori



Come forse saprà, oltre che con regolari o saltuarie donazioni in denaro, è possibile sostenere le organizzazioni non profit anche attraverso un lascito testamentario, ovvero tramite la donazione spontanea di denaro o di altri beni effettuata tramite testamento a favore di un'organizzazione non profit. Lei ha mai sentito parlare dei lasciti testamentari?

**HANNO SENTITO
PARLARE DEI
LASCITI
TESTAMENTARI**



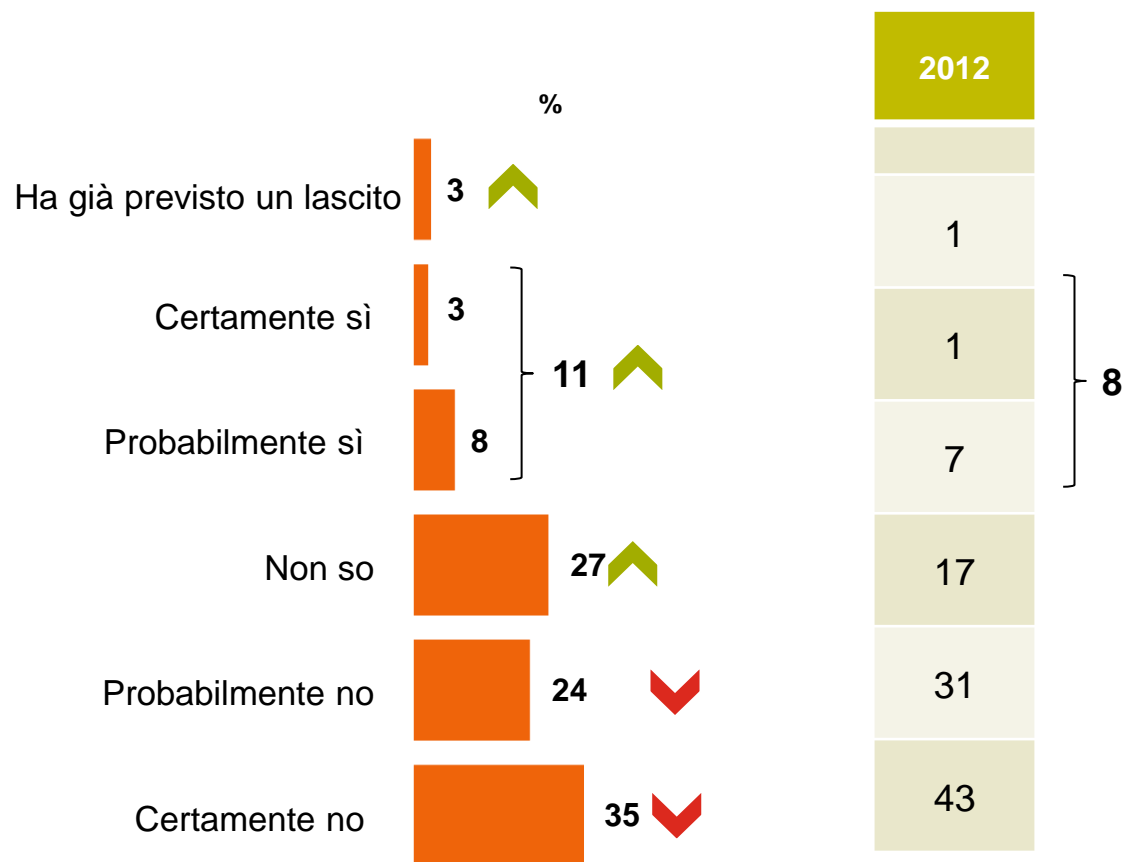
Vs. 61% nel 2012

L'orientamento personale verso i lasciti testamentari



Lei personalmente potrebbe prendere in considerazione l'idea di sostenere un'organizzazione non profit attraverso un lascito testamentario, con la donazione di una somma di denaro (anche piccola) o di un bene (anche di valore limitato)?

Base: Totale campione (n=1046)



5 PUNTI PER ESTENDERE/RAFFORZARE LA CULTURA DELLA DONAZIONE



- Il valore sociale del dono = coesione sociale, qualità dell'ambiente, cura dei beni comuni come componenti fondative di benessere/qualità della vita di una collettività.
- Il valore psicologico del dono = la solidarietà – e la gratitudine di chi riceve - come fattore di benessere soggettivo.
- Le motivazioni razionali della donazione (= contributo alla soluzione di problemi) oltre a quelle emozionali legate alle emergenze (= aiuto a chi soffre) per dare stabilità al comportamento.
- L'importanza delle piccole donazioni.
- Rappresentazione del lascito testamentario non «elitaria» (= riservata solo a chi dispone di grandi patrimoni).