



**Il potenziale di crescita delle
donazioni private in Italia.
Uno scenario quali –
quantitativo delle donazioni
degli individui/famiglie**

Rapporto finale

Novembre 2003

RINGRAZIAMENTI

Questo rapporto, realizzato dall'Irs per il Summit della Solidarietà, è stato finanziato da: Compagnia di S.Paolo, Fondazione Cariplo, Fondazione Banca del Monte di Lombardia, Pfizer S.p.a., Acri. Richiesta di patrocinio è stata rivolta al Ministero del Welfare e a quello dell'Economia.

Hanno fatto parte del gruppo di lavoro, coordinato da Stefano Cima, Paolo Canino (IRS), Gilberto Turati e Giovanna Segre (Università di Torino) e Massimo Fioruzzi (Summit della Solidarietà).

Si ringrazia Consodata Spa, e in particolare Mattia Camellini e Nicoletta De Franceschi, per averci concesso la possibilità di condurre una serie di elaborazioni sul database relativo all'indagine Lifestyle. Un utile contributo per l'interpretazione delle previsioni Istat sulla dinamica demografica è venuto da Stefano Molina della Fondazione Giovanni Agnelli. Desideriamo infine ringraziare i notai e i gestori di patrimoni finanziari che hanno risposto al nostro questionario.

Monica Patrizio (Irs) ha curato la grafica e l'impaginazione del rapporto.

INDICE

EXECUTIVE SUMMARY	5
LE DONAZIONI REDDITUALI	5
LE DONAZIONI PATRIMONIALI	8
CONCLUSIONI	11
1. RASSEGNA DELLA LETTERATURA ECONOMICA ITALIANA ED INTERNAZIONALE	13
1.1 INTRODUZIONE.....	13
1.2 LA TEORIA ECONOMICA	14
1.2.1 <i>Gli sviluppi nei vari paesi</i>	14
1.2.2 <i>I diversi modelli</i>	17
1.2.3 <i>Le implicazioni</i>	21
1.2.4 <i>Le verifiche empiriche</i>	23
1.3 I DATASET DISPONIBILI	26
1.3.1 <i>I dati italiani</i>	27
1.3.2 <i>La situazione negli altri paesi</i>	34
2. LA FIGURA DEL DONATORE, LE DETERMINANTI DELLE DONAZIONI E LA LORO EVOLUZIONE FUTURA	39
2.1 INTRODUZIONE.....	39
2.2 LA FIGURA DEL DONATORE.....	40
2.3 COME SPIEGARE IL VOLUME DI DONAZIONI	50
2.4 UN ESERCIZIO DI PREVISIONE	58
2.5 UNA IPOTESI DI VALUTAZIONE DELLE DONAZIONI AL 2050	63
3. LE DONAZIONI AL NONPROFIT E LA RICCHEZZA DEGLI INDIVIDUI	67
3.1 INTRODUZIONE.....	67
3.2 LE DONAZIONI PATRIMONIALI: DISPONIBILITÀ DI DATI	67
3.3 L'EVOLUZIONE FUTURA	69
3.3.1 <i>Il modello americano</i>	69
3.3.2 <i>Italia e Stati Uniti, principali distinzioni nel livello di ricchezza iniziale, nel processo di accumulazione e di distribuzione della ricchezza</i>	73
3.3.3 <i>Il modello per l'Italia</i>	79
3.4 I RISULTATI	81
3.5 CONCLUSIONI	86
BIBLIOGRAFIA	89
APPENDICE – QUESTIONARIO SULLE DONAZIONI PATRIMONIALI SOCIALI	93

EXECUTIVE SUMMARY

L'obiettivo principale della ricerca di cui questa parte costituisce il primo modulo, riferito ai cittadini e alle famiglie, è quantificare il fenomeno delle donazioni di persone fisiche, imprese e istituzioni alle organizzazioni del terzo settore che operano nel nostro paese, sia in riferimento alle donazioni "reddituale" (intese come flusso annuale di contributi erogati alle istituzioni nonprofit) sia a quelle di tipo patrimoniale (in particolare, i lasciti ereditari). L'analisi, sotto il profilo dell'orizzonte temporale, ha riguardato tanto la situazione attuale, quanto le prospettive future ed i possibili sentieri di crescita.

La novità di questa ricerca è esaltata dal fatto che la verifica della letteratura economica italiana ed internazionale prodotta negli anni più recenti (modelli utilizzati, relative implicazioni e verifiche empiriche) ha mostrato, nel caso italiano, importanti carenze informative. Queste riguardano sia la natura delle fonti di raccolta dei dati, sia la quantità di informazioni disponibili. Fuori dal nostro paese le fonti utilizzate sono molto più frequentemente di tipo istituzionale ed hanno una duplice natura. Da un lato, le informazioni su donazioni e volontariato sono raccolte nell'ambito delle indagini sulla spesa delle famiglie, seppure in alcuni casi tale prassi non sia continuativa ma sporadica. Dall'altro, costituiscono esse stesse l'oggetto principale delle indagini. Più in generale, è evidente che tale disponibilità di dati ha consentito un maggiore avanzamento delle teorie economiche volte a studiare queste tematiche.

Le donazioni reddituali

Lo studio dei dati disponibili ha comunque consentito di approfondire la conoscenza della figura del donatore medio italiano analizzando le relazioni esistenti fra *la decisione di elargire contributi liberali ad istituzioni del terzo settore* ed alcune delle caratteristiche di tipo socio-economico e demografico che identificano i diversi individui, ma anche il rapporto fra *l'ammontare di donazioni* da questi effettuate annualmente e l'insieme delle caratteristiche individuali appena ricordato. Infine, utilizzando un modello di simulazione volto a determinare il sentiero di crescita delle principali grandezze economiche (Pil, reddito medio, tasso di occupazione) e le previsioni sull'andamento delle principali variabili demografiche dell'Istituto

Nazionale di Statistica¹, abbiamo potuto elaborare alcune previsioni relative *all'evoluzione futura del flusso annuale di donazioni* dei privati cittadini alle istituzioni nonprofit nei prossimi 20 e 50 anni. Nel nostro scenario non abbiamo introdotto un cambiamento strutturale nella generosità degli italiani ma misuriamo solo gli effetti dei cambiamenti reddituali e demografici della popolazione sulle donazioni.

Il risultato principale emerso dallo studio della prima delle tematiche analizzate, in linea con gli esiti descritti dalla letteratura economica, ha evidenziato che *la probabilità che un individuo appartenga alla categoria dei donatori abituali tende a crescere quando quest'ultimo è di sesso femminile e possiede un elevato livello di istruzione; essa è, inoltre, tanto più elevata quanto maggiori sono il reddito e l'età dell'individuo*. Tale indicazione risulta confermata anche in riferimento all'importo delle donazione mediamente effettuate: infatti, gli individui di sesso femminile, più colti, più ricchi e più avanti con l'età risultano anche quelli caratterizzati da una probabilità più elevata di effettuare donazioni di un importo più elevato.

Più in generale, abbiamo osservato che le donazioni reddituali sono in genere di piccolo (quando non piccolissimo) importo e coprono ragionevolmente una frazione minuscola del reddito annuo; e ciò induce a ritenere che l'effetto reddito (cioè quello che tende a far aumentare le donazioni a fronte di maggiore reddito disponibile derivante da un eventuale vantaggio fiscale in termini di deducibilità delle donazioni) dovrebbe essere molto contenuto anche in futuro.

Dal nostro studio è emerso, inoltre, che esiste un rapporto di complementarità tra le donazioni di tempo e le donazioni di denaro: l'importo dei contributi monetari cresce se l'individuo contemporaneamente "dona" parte del suo tempo in attività di volontariato. Un analogo effetto positivo sull'ammontare dei contributi elargiti è risultato nel caso in cui l'individuo abbia fatto uso, in qualche modo, dei servizi offerti dalle istituzioni nonprofit; le "donazioni", in qualche modo, si possono leggere come un "corrispettivo" per i servizi forniti molto spesso gratuitamente dalle organizzazioni del Terzo Settore.

Per quanto riguarda le previsioni, i calcoli effettuati hanno evidenziato un aumento dell'ammontare complessivo delle donazioni per il periodo 2000-2020 in termini

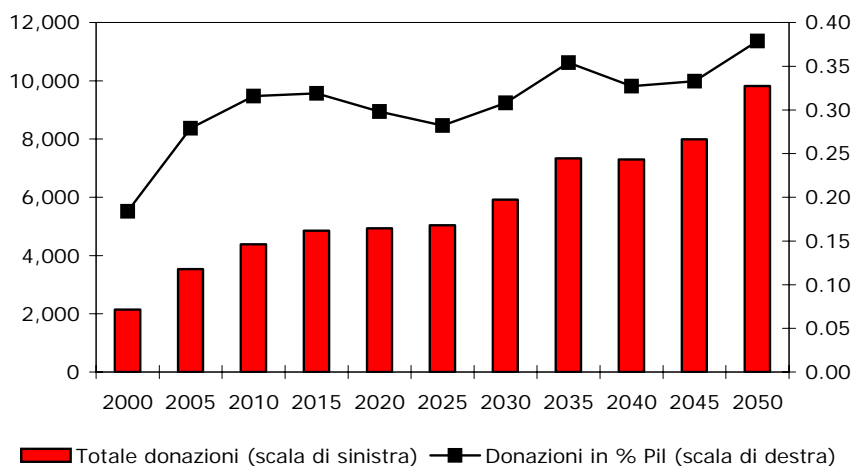
¹ Tali previsioni tengono conto anche del fenomeno dell'immigrazione, che per il futuro andamento demografico della popolazione italiana risulterà, con ogni probabilità, una variabile particolarmente

assoluti, e anche, almeno fino al 2015, in percentuale rispetto al Pil. Le motivazioni di tale dinamica risiedono principalmente nell'andamento demografico che, nel nostro Paese, conduce a un minor numero di lavoratori attivi e un contemporaneo incremento degli individui in età anziana, derivante dal deciso aumento della vita attesa. *L'andamento crescente dell'ammontare complessivo delle donazioni è spiegato, soprattutto, dal fatto che il modello prevede un aumento dei percettori di un reddito tra i soggetti con età superiore ai 65 anni, risultati più inclini a donare. Analogamente, il modello di simulazione prevede un aumento della partecipazione femminile al mercato del lavoro, a cui è associato, di nuovo, un effetto positivo in termini di donazioni.*

Occorre però precisare due possibili elementi di sovrastima delle previsioni. In primo luogo, parte della spiegazione dell'aumento delle donazioni complessive è collegata al fatto che le classi di reddito di riferimento, stimate dal modello, sono state mantenute costanti per tutto il periodo di simulazione. In questo modo i risultati hanno subito l'influenza dell'aumento dei redditi legato alla crescita della produttività, cui è corrisposto un aumento della frequenza delle classi di reddito più elevate (legate a livelli di donazione via via maggiori). Un'ulteriore fonte di potenziale sovrastima è derivata dall'approssimazione dei redditi tramite il Pil, in cui sono compresi anche gli interessi, le rendite e gli utili, non distinguendo inoltre tra redditi netti e redditi lordi. *L'andamento del flusso di donazioni, è risultato crescente anche nel periodo 2020-2050; con un numero sempre maggiore di individui, pronti a donare di importi sempre maggiori.* La figura 1 riassume l'andamento, nell'intero periodo di riferimento (2000-2050) del volume di donazioni e della loro incidenza percentuale sul PIL.

rilevante. Tuttavia, la quantificazione del flusso migratorio potrebbe risultare sottostimata e i nostri risultati (che su questa sono basati) non del tutto verosimili.

Figura 1 - Donazioni al terzo settore in milioni di euro ed in percentuale sul PIL fra il 2000 e il 2050



Le donazioni patrimoniali

Traendo spunto da un lavoro svolto da due ricercatori del Social Welfare Institute del Boston College², abbiamo poi costruito un modello capace di valutare l'importanza delle donazioni patrimoniali³, in particolare di quelle *mortis causa* (il cui valore si deve aggiungere ai flussi di donazioni reddituali ai fini del computo complessivo). Constatata la mancanza assoluta, nel nostro paese, di rilevazioni specifiche e stime di qualsiasi genere, le elaborazioni, le proiezioni e gli scenari

² Il modello americano del Boston College è incentrato sul rapporto tra la ricchezza e la propensione degli americani a lasciare in eredità una parte del patrimonio accumulato durante la propria vita a scopi benefici. In particolare, esso si propone di quantificare l'ammontare di tali lasciti complessivamente accumulato, quindi non anno su anno, con un duplice orizzonte temporale pari a 20 e 55 anni. A tal fine viene prima stimato il valore della ricchezza iniziale complessivamente a disposizione delle famiglie americane. Successivamente, attraverso l'applicazione di un tasso di crescita costituito da una componente comune legata all'andamento complessivo dell'economia e da una individuale determinata dalle abitudini di risparmio, viene calcolato il valore dei patrimoni accumulati fino al momento della morte dagli individui studiati (ad essi vengono applicati tassi di mortalità distinti per sesso, età e razza). A questo punto, sulla base delle numerose ricerche condotte dagli stessi autori su tale argomento, viene stabilita la distribuzione dei patrimoni "finali" degli individui e vengono calcolati i trasferimenti di ricchezza alle istituzioni nonprofit.

³ Distinguibili in donazioni in natura e finanziarie.

disegnati non sempre hanno potuto trovare pieno fondamento su parametri ufficiali e su verifiche empiriche, ma anche e in misura non del tutto residuale, su ipotesi di lavoro solo parzialmente verificate attraverso l'impiego di un questionario inviato a notai e gestori di grandi patrimoni. Considerando tali difficoltà, proponiamo quindi una certa cautela nella lettura dei risultati, ma sottolineiamo, allo stesso tempo, che essi costituiscono in ogni caso una prima stima di un fenomeno rilevante finora trascurato dalla ricerca economico scientifica del settore.

Prima di esporre i risultati, sottolineiamo che diverse, e notevoli, sono risultate le differenze fra i due paesi, a partire dal livello di ricchezza iniziale considerato. Nello studio americano si fa riferimento ad un livello pari circa a 32 mila miliardi di dollari valido per il 1998. Per il nostro modello abbiamo utilizzato la stima pubblicata dalla Banca d'Italia nell'Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane che costituisce la principale base dati per condurre le proiezioni, e che valuta il livello complessivo della ricchezza italiana in circa 3.700 miliardi di euro, pari quindi al 12% del valore americano.

Inoltre, negli Stati Uniti il risparmio (di ricchezza) è decrescente al crescere dell'età e diviene negativo una volta superati i 50 anni nel caso della grande maggioranza degli individui (che possiedono una ricchezza complessiva inferiore ad un milione di dollari). In Italia, invece, tale relazione risulta procedere in direzione opposta ed il livello medio di capacità di risparmio è molto superiore. Un dato comune fra i due paesi è rappresentato, invece, dal fatto che fra gli individui più ricchi il rapporto fra risparmio e ricchezza è generalmente più basso per ciascuna delle classi di età ovvero che l'orientamento al risparmio è decrescente con l'aumentare della ricchezza a disposizione. È diversa, tuttavia, anche la soglia risultata più adatta a descrivere una variazione significativa nelle abitudini di risparmio (e di consumo): essa è più elevata, nel nostro paese, e si può quantificare in 5 milioni di euro.

Un altro dato di distinzione è poi costituito dal regime fiscale relativo alle imposte di successione che in Italia sono state recentemente abrogate, mentre negli Stati Uniti sono ancora presenti e, attraverso il meccanismo della non imposizione applicata ai lasciti alle charities (le istituzioni nonprofit americane), costituiscono un forte incentivo a favore delle donazioni patrimoniali. E tale differenza strutturale, potenzialmente, potrebbe costituire un grosso ostacolo alla piena realizzazione del trend di crescita delle donazioni patrimoniali, confermato dalla maggioranza dei soggetti rispondenti alla nostra indagine.

Tenendo conto di tutte queste differenze abbiamo elaborato un modello teorico

adatto alle specificità del nostro paese, e i risultati delle stime basate su di esso hanno evidenziato *un progressivo avvicinamento dell'ammontare della ricchezza trasferita in Italia in proporzione a quello statunitense*. Infatti, il rapporto fra la ricchezza complessiva nei due paesi (ponendo il dato italiano al numeratore) si attesta al 10% circa nel 2000, e tale si mantiene - all'incirca - nella stima intermedia (al 2020); quando abbiamo considerato l'orizzonte temporale più lontano, però, abbiamo ottenuto un rilevante aumento di tale percentuale (fino ad un valore di poco inferiore al 30%).

Il diverso profilo per età dei tassi di risparmio ipotizzato nei due paesi (crescente in Italia e decrescente negli Stati Uniti – almeno per la maggioranza degli individui) è risultato la causa di tale fenomeno di convergenza, in quanto, soprattutto considerando l'orizzonte temporale più lungo, con l'aumento dell'età media e le differenze riscontrate nei comportamenti di risparmio il tasso di crescita della ricchezza complessiva è risultato crescente in Italia e decrescente negli USA. I risultati ottenuti applicando ai dati italiani una struttura dei tassi di risparmio equivalente a quella americana, confermano tale analisi. In quel caso, infatti, il rapporto fra i trasferimenti di ricchezza nei due paesi si mantiene su un livello stabile (come si può notare dalla tabella 1).

Tabella 1 – Donazioni patrimoniali al terzo settore in Italia e negli USA nel prossimo futuro

	Stima intermedia*	Stima finale**
Italia (milioni di euro)		
<i>Tassi di risparmio italiani</i>		
Flusso dei trasferimenti di ricchezza mortis causa	1.060.986	10.430.259
Lasciti al nonprofit	24.772	160.800
% su trasferimenti di ricchezza	2,30%	1,50%
<i>Tassi di risparmio americani</i>		
Flusso dei trasferimenti di ricchezza mortis causa	494.706	4.242.964
Lasciti al nonprofit	11.058	65.250
% su trasferimenti di ricchezza	2,20%	1,50%
Stati Uniti (milioni di dollari***)		
Flusso dei trasferimenti di ricchezza mortis causa	11.624.185	40.604.895
Lasciti al nonprofit	1.720.857	6.022.183
% su trasferimenti di ricchezza	14,80%	14,83%

*flusso cumulato a tutto il 2020 per l'Italia, a tutto il 2017 per gli USA.

**flusso cumulato a tutto il 2050 per l'Italia, a tutto il 2052 per gli USA.

***il tasso di cambio euro/dollaro è ipotizzato pari all'unità.

Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia 2001 e Havens e Schervisch 1999.

Nonostante tale avvicinamento nel valore dei trasferimenti di ricchezza complessivi, rimane particolarmente rilevante (in termini percentuali rispetto alla ricchezza trasferita) il divario fra i lasciti alle istituzioni americane e quelli al terzo settore

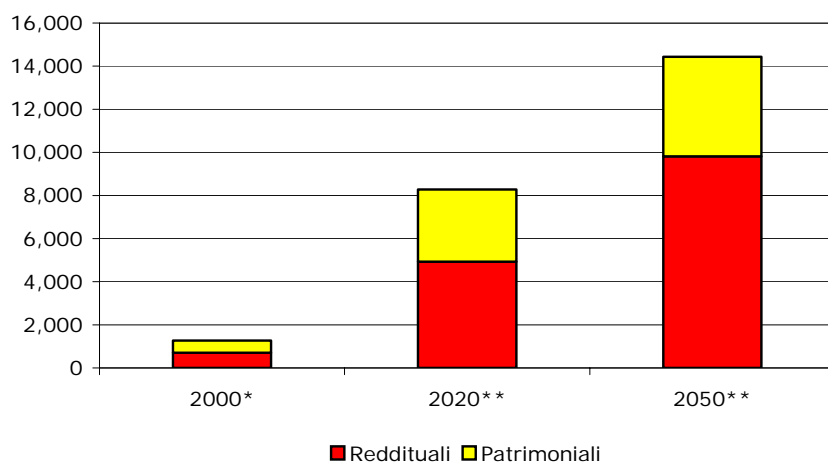
italiano. Infatti, nel primo caso i 1.800 miliardi di dollari della stima intermedia, e gli oltre seimila della proiezione finale, rappresentano quasi il 15% della ricchezza complessivamente trasferita. Le donazioni patrimoniali italiane, invece, in percentuale sui trasferimenti di ricchezza, non superano il 2,3% (a tutto il 2020) e si fermano all'1,5% nell'orizzonte temporale più lontano. Tuttavia, esse risulterebbero comunque una risorsa particolarmente rilevante per il terzo settore con un totale pari a circa 25 miliardi di euro cumulativi nel periodo compreso tra il 2000 ed il 2020, ed a circa 161 miliardi di euro nel periodo 2000-2050.

Conclusioni

Riassumiamo, infine, i risultati complessivi evidenziati dalla nostra ricerca, grazie alla quale siamo giunti ad una quantificazione del potenziale di crescita delle donazioni (reddituiali e patrimoniali) al terzo settore nel nostro paese. L'evoluzione del flusso annuo di tali variabili è riportata nella figura e nella tabella 2 dalle quali si può notare una forte crescita di entrambe le tipologie e per ovvia conseguenza, del totale complessivo. Vediamo infatti che mentre nel 2000 la somma di lasciti e donazioni è pari a circa 1,3 miliardi di euro, nel 2020 tale flusso annuo supera gli 8 miliardi, e nel 2050 sfiora i 14,5 miliardi di euro.

In particolare risulta evidente una forte crescita di entrambe le tipologie di contributo fino al 2020, mentre da qui in poi, sono le donazioni "reddituiali" a mostrarsi più dinamiche, andando ad aumentare anche l'incidenza sul totale che passa dal 55% iniziale a quasi il 70% nel 2050.

Figura 2 – Andamento delle donazioni delle famiglie italiane nei prossimi anni (in milioni di euro)



*Dati Istat rivalutati al 2000.

**Nostre stime.

I principali fattori che favoriscono l'evoluzione positiva di tali variabili sono le dinamiche economiche (crescita del reddito e della ricchezza degli individui) e demografiche (invecchiamento della popolazione) previste. E ci sembra opportuno ricordare, consigliando cautela nella lettura di questi risultati, che tali previsioni sono soggette (come del resto tutte le previsioni a così lungo termine) ad un elevato grado di incertezza; in particolare, le stime al 2050 risentono sicuramente dell'impossibilità, in un modello semplificato come non può che essere il nostro, di tener conto di tutti quei fattori che di qui a tale data potranno provocare mutamenti nei fenomeni alla base del nostro studio.

Tabella 2 – Donazioni e lasciti al terzo settore nei prossimi anni (in milioni di euro)

	2000*	2020**	2050**
Donazioni e lasciti	1.274	8.278	14.430
Donazioni	702	4.935	9.820
% su somma donazioni e lasciti	55,1%	59,6%	68,1%
Lasciti al nonprofit	572	3.343	4.609
% su somma donazioni e lasciti	44,9%	40,4%	31,9%

*Dati Istat rivalutati al 2000.

**Nostre stime.

1. RASSEGNA DELLA LETTERATURA ECONOMICA ITALIANA ED INTERNAZIONALE[♦]

1.1 Introduzione

Da alcuni anni la teoria economica ha manifestato un interesse crescente per il mondo delle istituzioni nonprofit. Alla base di un tale interesse un processo di riesame delle stesse premesse della disciplina.

In un primo momento, infatti, l'insieme di comportamenti basati su finalità distinte dal profitto (proprie di queste organizzazioni) veniva considerato al di fuori del campo di indagine dell'economia. In seguito, motivazioni di tipo altruistico sono entrate a far parte dello studio, con il tempo sempre più approfondito, delle "funzioni di utilità" alla base dei comportamenti degli agenti economici.

Centrale, in questa prospettiva d'indagine, è stato considerato il tema del finanziamento delle istituzioni nonprofit, con una speciale attenzione alle donazioni dei soggetti privati. Le determinanti di una tale decisione, quella cioè di donare, sia in termini monetari sia di lavoro volontario ad istituzioni caratterizzate dal vincolo alla non distribuzione dei profitti sono state, in effetti, lungamente studiate. Ciò è vero, soprattutto, nei paesi anglosassoni nei quali, come vedremo meglio più avanti, a tale interesse della teoria economica è corrisposta una crescita considerevole della base informativa relativa all'intero settore delle *charities*.

Sin dall'inizio, una delle principali motivazioni ritenute capaci di spiegare questo fenomeno (in un certo senso derivante dalla struttura stessa del rapporto di scambio sottostante) è stata la natura di questo tipo di organizzazioni, combinata all'asimmetria informativa che ne caratterizza il mercato di riferimento. Infatti, sia per i potenziali donatori, sia per i consumatori dei servizi forniti, risulta particolarmente arduo il controllo, da un lato, della destinazione degli importi donati e, dall'altro, dell'effettiva qualità dei servizi offerti. L'assenza di un obiettivo di profitto agisce, in un certo senso, come garanzia che i responsabili delle organizzazioni non faranno uso del vantaggio informativo di cui possono godere con l'intento di perseguire un proprio interesse economico.

[♦] Di Paolo Canino e Stefano Cima, Istituto per la ricerca sociale.

Oltre a tali considerazioni di carattere generale, in un momento successivo, sono state analizzate approfonditamente le singole possibili motivazioni dei diversi donatori, anche al fine di determinare quale sia la politica ottimale per favorire lo sviluppo del settore, considerato l'importante ruolo sociale svolto dalle organizzazioni che vi appartengono.

Nei prossimi paragrafi procederemo quindi con l'analisi di questo tipo di valutazioni e delle teorie economiche che si sono sviluppate negli anni più recenti nei diversi paesi, procedendo poi, alla descrizione della base informativa a disposizione degli studiosi, in quest'ambito di ricerca evidenziando il gap che separa l'Italia dai paesi più sviluppati con l'auspicio che tale differenza possa presto ridursi.

1.2 La Teoria Economica

1.2.1 Gli sviluppi nei vari paesi

In un primo momento, i modelli sviluppati dalla teoria economica per lo studio delle motivazioni e del comportamento dei soggetti donatori tendevano a considerare la decisione di donare esclusivamente in relazione ai contributi in termini monetari. Questi venivano considerati in modo equivalente ad un flusso di spesa destinato all'acquisto dei beni e servizi prodotti dalle organizzazioni nonprofit. In un tale contesto, le principali motivazioni alla base della decisione di donare potevano ricondursi alle seguenti:

- ✓ *Esistenza o meno di incentivi fiscali.*
- ✓ *Livello di offerta pubblica dei beni pubblici.*
- ✓ *Altruismo puro ed effetto "warm-glow"⁴.*

La letteratura più vasta su questi temi è senza dubbio quella anglosassone che, negli ultimi anni, ha approfondito questi diversi approcci. Come vedremo meglio in seguito, soprattutto in riferimento agli Stati Uniti, un fattore decisivo in tal senso è stato sicuramente costituito dalla maggiore disponibilità di dati rispetto ad altri paesi.

Analizzando più in dettaglio i diversi filoni di ricerca, possiamo notare che le motivazioni di natura fiscale vengono studiate, ad esempio, negli importanti

⁴ Con tale termine si descrive quell'insieme di ricadute positive (dal punto di vista del prestigio personale, del rispetto da parte del prossimo, ecc.) che inducono, a prescindere dal semplice altruismo, alla decisione di donare.

contributi di *Cloetfelter* (1980, basato su *dati fiscali statunitensi*) *Kitchen e Dalton* e *Kitchen* (1990 e 1992; relativi al *Canada*), *Jones e Posnett* e *Jones e Marriot* (1991 e 1994, dati del *Regno Unito*) e, più recentemente, *Gandullia* (1996) e *IRS* (2002) riferiti ai *dati italiani*.

Riportando l'attenzione sugli *Stati Uniti*, citiamo inoltre i lavori di *Barret* (1991) e *Randolph* (1995) che hanno analizzato la motivazione fiscale da un punto di vista dinamico al fine di determinare le eventuali differenze sull'ammontare di donazioni, derivanti da variazioni della politica fiscale di tipo transitorio o permanente⁵.

Almeno altrettanto numerosa, risulta la letteratura sul cosiddetto *modello "dei beni pubblici" in cui la decisione di contribuire al finanziamento delle istituzioni nonprofit dipende dal desiderio di incrementare la fornitura dei beni di "natura pubblica"*⁶ che queste ultime producono, con una particolare attenzione al fenomeno dello spiazzamento della spesa pubblica. Citiamo, in particolare, gli studi di *Schiff* (1985), *Bergstrom et al.* (1986), *McClelland* (1989), *Steinberg* (1987, 1991) *Kingma* (1989) e *Payne* (1998)⁷.

Per quanto riguarda l'*approfondimento del tema dell'altruismo* (puro e misto ad altre motivazioni) i principali contributi sono provenuti da *Andreoni* (1989 e 1990) che per primo ha fatto riferimento al cosiddetto *"warm-glow effect"*; e ripresi successivamente da diversi autori fra cui *Kingma* (1995), *Harbaugh* (1995 e 1998).

Nel caso dell'altruismo puro, si considera che il donatore non sia interessato a ricevere alcunché in cambio della propria donazione in quanto egli trarrebbe un'utilità dall'atto di donare in sé; mentre quando ci si riferisce all'altruismo "impuro" o misto, si tiene in considerazione, oltre alla semplice "gioia di donare", anche l'insieme di ricadute positive, dal punto di vista del prestigio sociale, dalle quali l'individuo può trarre ugualmente un beneficio.

Tutti questi lavori, di nuovo, sono riferiti agli *Stati Uniti*; utilizzando, invece, dati relativi ad una particolare istituzione nonprofit inglese (l'English National Opera) un lavoro recente (*Buraschi e Cornelli* 2003) ha analizzato congiuntamente tutte le tre motivazioni appena descritte, al fine di individuare i singoli contributi alla decisione di donare. Il dataset utilizzato, infatti, contiene informazioni non solo sulle scelte relative alle donazioni degli individui, ma anche alle loro scelte di consumo; ciò permette quindi di identificare, attraverso un apposito modello, le motivazioni

⁵ Per i risultati di tali ricerche si veda la tabella 1.

⁶ In quanto in possesso dei due caratteri della "non esclusione" e "non rivalità" al consumo.

⁷ La tabella 2 sintetizza le stime del crowding-out in alcuni lavori recenti.

legate all'approccio del consumo di beni privati, di quelle legate al consumo di beni pubblici ed anche quelle relative all'altruismo.

In base al primo approccio, il livello delle donazioni effettuate dovrebbe risultare correlato positivamente al consumo dei beni privati; se invece fosse maggiormente in grado di spiegare il fenomeno un modello di beni pubblici la relazione positiva dovrebbe sussistere fra le donazioni ed il consumo del bene pubblico; se, infine, la motivazione più importante fosse costituita dalla semplice "gioia di donare" non osserveremmo alcuna correlazione sistematica fra donazioni e livello dei consumi (dei beni privati quanto di quelli pubblici).

Nel lavoro di *Buraschi e Cornelli* si fa riferimento, come detto, ad informazioni sugli spettatori e i donatori dell'English National Opera; in questo contesto, quindi, gli spettacoli offerti dal teatro rappresentano i beni pubblici, mentre i fringe benefits riservati ai finanziatori (attraverso donazioni) del teatro rappresentano quelli privati. I risultati mostrano che, da un lato, gli individui si comportano come se si sentissero "centrali" nella fornitura di un bene pubblico, anche in presenza di un numero potenzialmente molto elevato di donatori. D'altro canto l'importanza relativa dei diversi tipi di motivazione risulta dipendere dal livello di reddito: a livelli più bassi di reddito corrisponde un'importanza superiore del primo tipo di motivazione.

La maggior parte degli sviluppi più recenti si è mossa nella direzione *di ricomporre nella sua globalità la decisione di donare considerando sia le donazioni in termini di denaro, sia quelle di tempo (attività di lavoro volontario)*. I modelli utilizzati in precedenza sono stati quindi ridisegnati per includere l'offerta di lavoro (volontario e retribuito): ad esempio *Andreoni, Gale e Scholz* (1996) e *Duncan* (1998) per gli Stati Uniti, *Garcia e Marcuelo* (2002) per la Spagna.

Un tratto comune alle ricerche fin qui citate è poi l'inclusione di tutta una serie di variabili di controllo rappresentative delle condizioni demografiche e socio-economiche degli individui, la cui selezione è stata inoltre condizionata dalla disponibilità concreta di tali variabili nei dati utilizzati per la verifica empirica.

Un approccio alquanto differente, rispetto a quelli descritti sinora, affronta la questione da un punto di vista prettamente empirico. Ponendosi, infatti, nell'ottica di un'istituzione beneficiaria, viene stimata l'elasticità dell'ammontare di donazioni private ricevute rispetto alle spese per fund raising ed ai trasferimenti di natura pubblica. In particolare, viene così testata l'efficacia delle strategie attuate nel processo di raccolta fondi, e la misura in cui i trasferimenti pubblici sono in grado di

svolgere un ruolo di segnalazione ai potenziali donatori delle istituzioni più meritevoli, aumentandone la reputazione e stimolando questi ultimi al loro supporto finanziario; si parla in quest'ultimo caso di *crowding-in dei trasferimenti pubblici*. Fra i primi contributi in tal senso citiamo i lavori di *Khanna e Sandler* (1995) focalizzato sul *Regno Unito* e di *Okten e Weisbrod* (2000) che prende in esame i dati statunitensi; si riferisce invece alla *Spagna* il lavoro di *Marcuelo e Salas* (2001). Una prospettiva ancora diversa sta alla base della ricerca di *Andreoni e Payne* (2001) che analizza *l'effetto dei trasferimenti pubblici sull'impegno nel fund-raising dell'istituzione nonprofit ricevente*. Secondo un tale approccio, quest'ultima potrebbe considerare in maniera diversa il problema del proprio finanziamento (garantito dai contributi pubblici) e ridurre le proprie attività di raccolta fondi per concentrarsi su quelle che ne costituiscono la ragion d'essere, e in tal modo si verificherebbe una riduzione delle entrate provenienti da donazioni. Viene così riportato nuovamente in luce l'effetto di spiazzamento (*crowding-out*) dell'intervento pubblico, seppure questa volta attraverso una canale indiretto.

Le *donazioni patrimoniali*, in particolare degli individui più facoltosi, sono invece l'oggetto principale dei più recenti lavori di *Havens e Schervisch* (1999 – 2003) del Social Welfare Research Institute del Boston College. In particolare, nel paper "Millionaires and the Millennium: New Estimates of the Forthcoming Wealth Transfer and the Prospects for a Golden Age of Philantropy." i due autori simulano, attraverso un modello che tenteremo in qualche modo di replicare nel capitolo 3, l'ammontare complessivo dei trasferimenti di ricchezza mortis causa per gli Stati Uniti, nel prossimo futuro (nel periodo 1998-2052, con una stima intermedia a tutto il 2017) con una particolare attenzione rivolta alla distribuzione (fra oneri fiscali, lasciti ereditari, donazioni ad istituzioni nonprofit, e spese di varia natura) di tali ingenti somme.

Non mancano, infine, contributi volti a proporre una *rassegna della letteratura internazionale sui temi fin qui descritti*: ad esempio *Weisbrod* (1988), *Brosio e Zanola* (1996) e *Revelli* (2003).

1.2.2 I diversi modelli

Esaminiamo qui più in dettaglio i modelli di cui abbiamo finora discusso cominciando con il più semplice: il modello del *consumo privato*.

In questo caso *l'individuo si trova a massimizzare una funzione di utilità che dipende dal reddito disponibile (che si può identificare con il livello del consumo (C) di beni considerando un prezzo unitario per tali beni) e, indirettamente, della*

quantità di denaro donato (D) sotto un vincolo di bilancio per cui il reddito (X) al netto delle tasse e delle donazioni equivale alla spesa per consumi.

In simboli:

$$\begin{aligned} & \text{Max } U(C,D) \\ & \text{s.v. } X(1-t) - D(1-k) = C \\ & 0 \leq D, 0 < k < 1 \end{aligned}$$

in cui t è l'aliquota fiscale e k la percentuale relativa alla detrazione fiscale sulla donazione.

Nel caso in cui sia prevista la deduzione dall'imponibile, il vincolo di bilancio si modifica come segue:

$$X(1-t) - D(1-td) = C$$

in cui d è la percentuale di deducibilità.

La risoluzione del problema di massimizzazione pone, nel primo caso $1-k=U'_D$ e nel secondo $1-td=U'_D$.

Si può notare che *i due sistemi condurranno a risultati equivalenti quando $td=k$.*

Nel caso di un modello di *beni pubblici* il consumatore/donatore di trova di fronte, di nuovo, ad un problema di massimizzazione, in cui però *la sua donazione (g_i) finanzia, unitamente a quella degli altri individui, la produzione di un bene pubblico, ed è il livello di quest'ultimo che entra direttamente nella sua funzione di utilità.*

Egli consumerà un ammontare x_i di bene privato e donerà un ammontare g_i per la produzione del bene pubblico G la cui offerta totale è pari alla somma di tutti i contributi individuali.

Ciascuno degli n consumatori ha una dotazione (pari a w_i), chiamiamo G_{-i} il totale delle donazioni effettuate dagli altri $n-1$ individui, ed assumiamo che ogni consumatore reperi i contributi degli altri indipendenti dal suo. Un equilibrio di Nash per questo modello sarà un vettore di donazioni (g_i^*), con $i=1, \dots, n$ tale per cui per ogni i , (x_i^* , g_i^*) è soluzione del seguente problema di massimizzazione:

$$\begin{aligned} & \max_{x_i, g_i} u_i(x_i, g_i + G_{-i}^*) \\ & \text{s.v. } x_i + g_i = w_i \\ & g_i \geq 0 \end{aligned}$$

Il singolo consumatore, risolvendo il proprio problema individuale, determinerà implicitamente il livello complessivo del bene pubblico⁸.

$$\begin{aligned} \max_{x_i, G} & u_i(x_i, G) \\ \text{s.t.} & x_i + G = w_i + G_{-i} \\ & G \geq G_{-i} \end{aligned}$$

Consideriamo il ruolo del settore pubblico e supponiamo che questo fornisca un ammontare del bene G pari a g_0 . Ipotizziamo, inoltre che il finanziamento avvenga attraverso un'imposta t_i tale per cui:

$$g_0 = \sum_{i=1}^n t_i$$

L'ammontare totale del bene G sarà pari a:

$$G = g_0 + \sum_{i=1}^n g_i$$

e il vincolo di bilancio per il singolo consumatore i diventerà:

$$x_i + G = w_i - t_i + G_{-i}$$

in cui $G_{-i} = G - g_i$. Si può dimostrare che la fornitura pubblica ha un effetto analogo ad un trasferimento di ricchezza in cui la ricchezza totale dei donatori viene modificata in misura pari a:

$$g_0 - \sum_{i \in D} t_i$$

in cui D è l'insieme dei donatori. Di conseguenza, *se tutti gli individui fossero donatori il livello di equilibrio del bene pubblico rimarrebbe invariato e l'effetto finale sarebbe dunque lo spiazzamento (totale) delle donazioni private. Qualora, invece, solo una parte degli individui contribuisca alla fornitura del bene pubblico l'ammontare totale di quest'ultimo aumenterà, almeno in parte, e lo spiazzamento sarà solo parziale.*

Nei modelli che considerano, quale determinante principale se non esclusiva della decisione di donare, l'altruismo e la "joy of giving" l'ammontare delle donazioni entra direttamente nella funzione di utilità e con esso, nel caso dell'altruismo "impuro", viene modellato esplicitamente anche quell'insieme di fattori riconducibili

⁸ Condizione necessaria per l'esistenza dell'equilibrio è che la propensione marginale al consumo del

al prestigio sociale. Quest'ultima variabile dipende, a sua volta, dall'attività delle istituzioni nonprofit essendo considerata, in pratica, uno degli output.

Considerando congiuntamente le donazioni di tempo (lavoro volontario) e di denaro, il modello viene esteso considerando l'offerta di lavoro e la modalità di produzione del bene della nonprofit.

In particolare utilizzando un modello di beni pubblici nella funzione di utilità vengono inclusi, oltre al consumo del bene privato (x_i), il tempo libero (l_i) e l'offerta del bene pubblico da parte dell'istituzione nonprofit ($Z(D,V)$) che a sua volta è funzione dell'ammontare delle donazioni monetarie (D) e del lavoro volontario (V).

Ogni individuo ha una dotazione di tempo (t) e un reddito (y) non dipendente dal salario fisso di mercato (w); vengono assunte positive le utilità marginali rispetto a x_i , l_i , e Z e la propensione marginale al consumo del bene pubblico è positiva ed inferiore all'unità⁹.

Il problema di massimizzazione diventa quindi:

$$\begin{aligned} & \text{Max } U_i [x_i, l_i, Z(D,V)] \\ & \{x_i, l_i, v_i, d_i\} \\ & \text{s.t. } w(t - l_i - v_i) + y_i = x_i + d_i, \\ & x_i \geq 0, 0 \leq l_i \leq t, 0 \leq v_i \leq t, d \geq 0. \end{aligned}$$

In equilibrio, la scelta del singolo consumatore determinerà la fornitura totale del bene pubblico come nel caso precedente. Inoltre si può dimostrare *che le donazioni monetarie e quelle di lavoro volontario saranno determinate considerando il valore complessivo della donazione, pari a: $wv_i + d_i$; in altre parole tali tipologie di contributo risulteranno quindi perfette sostitute*. Un ulteriore risultato prevede che *l'istituzione non rimarrà capital-constrained, ovvero non riceverà donazioni monetarie e di tempo in proporzione tale da avere un eccesso di lavoro ed una carenza di capitale* (il cui acquisto è finanziato tramite le donazioni monetarie).

Inserendo nel modello l'attore pubblico, troviamo una seconda spiegazione dello spiazzamento parziale delle donazioni in quanto l'effetto diretto di crowding-out colpirà il valore complessivo delle donazioni di tempo e denaro ($wv_i + d_i$) ed essendo v_i e d_i perfetti sostituti, l'effetto complessivo su d_i risulterà, di nuovo, solo parziale.

bene pubblico sia positiva ed inferiore all'unità.

⁹ Come abbiamo visto in precedenza questa è una condizione necessaria per l'esistenza dell'equilibrio nel modello.

Il modello empirico utilizzato per studiare il fenomeno delle donazioni dal punto di vista interno all'organizzazione beneficiaria, al fine di determinare l'*obiettivo implicito delle istituzioni nonprofit*, analizza l'effetto che l'attività di fund-raising ha sull'ammontare delle donazioni private ricevuto $dD/dFRE$. Infatti, *volendo massimizzare le entrate la scelta ottima sarebbe di aumentare le spese per la raccolta fondi fino al punto in cui $dD/dFRE=0$, cioè fino a quando un aumento di tale tipologia di spesa non genera più alcun aumento delle donazioni ricevute. Massimizzando, invece le entrate nette, il limite per le spese in fund-raising si ha quando $dD/dFRE=1$, quando cioè l'aumento delle spese per la raccolta fondi genera un aumento di pari valore nelle entrate provenienti da donazioni private. Se, infine accade (come vedremo risultare dalle verifiche empiriche) che $dD/dFRE>1$ ciò sta a significare che l'obiettivo dell'istituzione nonprofit è diverso dai due precedenti (come del resto è vero nella natura stessa di tali istituzioni), ma anche che le spese in fund-raising potrebbero aumentare ulteriormente con riflessi positivi sulla situazione finanziaria dell'organizzazione.*

Con tale struttura analitica è inoltre possibile studiare il fenomeno del cosiddetto crowding-in dei trasferimenti pubblici alle istituzioni nonprofit. Come analizzeremo con maggior dettaglio nei prossimi paragrafi (in cui mostreremo anche i risultati degli studi empirici al riguardo), tale relazione positiva dipende dall'effetto sulla "reputazione" di un'organizzazione nonprofit che, agli occhi dei potenziali donatori, può avere un flusso costante di denaro pubblico nelle casse di tale istituzione. Nella considerazione di questi ultimi, infatti, essa potrebbe apparire più affidabile e maggiormente meritoria di un supporto di tipo monetario.

1.2.3 Le implicazioni

Come spesso avviene nel campo della ricerca empirica, anche sul tema delle donazioni non si ottengono risultati univoci quando si passa alla verifica sui dati reali delle principali implicazioni dei modelli analizzati. Cominciamo, innanzi tutto, con la descrizione di tali implicazioni; nel prossimo paragrafo proporremo una breve rassegna dei relativi risultati.

Per primo ci si è posto il problema di stimare le diverse componenti che determinano l'impatto sulle donazioni private della politica fiscale. Il livello dell'imposizione fiscale, infatti, ha un duplice effetto (che si muove in direzioni opposte) sulla decisione di donare. In via diretta esso influenza il prezzo delle donazioni: quanto maggiore è l'aliquota fiscale cui l'individuo è soggetto, tanto più elevata sarà la convenienza a donare. Allo stesso tempo, l'ammontare delle

donazioni viene influenzato indirettamente, in quanto la tassazione diminuisce il reddito disponibile dell'individuo e quindi la base monetaria dalla quale trarre la quota da destinare a scopi benefici.

Il primo effetto costituisce il cosiddetto *effetto di sostituzione*, il secondo l'*effetto di reddito*; determinarne l'importanza relativa appare cruciale al fine di valutare correttamente le conseguenze di differenti politiche fiscali. Anche la forma del trattamento fiscale delle donazioni (deduzione dall'imponibile o detrazione dall'imposta) influisce sull'efficacia e sull'efficienza di possibili incentivi fiscali: con il primo termine intendiamo la capacità di aumentare l'ammontare totale delle donazioni, con il secondo facciamo riferimento al benessere collettivo e consideriamo congiuntamente le conseguenze sul gettito fiscale e sul valore totale delle donazioni¹⁰.

Un altro tema controverso, sul quale si è misurata la ricerca empirica, è poi quello dello spiazzamento (*crowding-out*) delle donazioni private da parte della spesa pubblica. In un modello "di beni pubblici", infatti, la decisione di donare è determinata dall'interesse dell'individuo alla fornitura di un determinato livello di un bene (quello prodotto dall'organizzazione nonprofit beneficiaria della donazione) di natura pubblica. Ne deriva il fatto che la produzione di tale bene da parte dell'ente statale, attraverso il ricorso alla spesa pubblica, riduce l'interesse dell'individuo a finanziarne la produzione da parte dell'organizzazione nonprofit tramite erogazioni liberali.

Ma questo non è l'unico modo in cui un individuo possa contribuire alla produzione di beni da parte di un'organizzazione nonprofit; egli, infatti, può scegliere di prestare un'attività lavorativa volontaria presso tale istituzione. Per questo motivo, al fine di analizzare in modo corretto il fenomeno del *crowding-out* (ma anche, e soprattutto, per studiare più in profondità l'intera questione delle donazioni al nonprofit) si sono sviluppati, come detto nel paragrafo precedente, modelli che considerano in maniera congiunta le donazioni di tempo e di denaro.

Entro tale contesto si è quindi cercato di verificare quale tipo di relazione esistesse fra tali due forme di donazione. Un rapporto di sostituibilità, in cui la donazione monetaria è considerata un bene sostituto della prestazione di un'attività di volontariato da parte del medesimo soggetto; ovvero un nesso di

¹⁰ Ad esempio: per misurare l'efficacia di un aumento della detrazione d'imposta concessa a fronte di donazioni occorre confrontare il minor gettito derivante da tale decisione con l'aumento indotto delle donazioni private (in altre parole, con quella quota di donazioni che in assenza dell'incentivo fiscale l'individuo non avrebbe deciso di stanziare e che rimane interamente a suo carico)

complementarietà, secondo il quale gli individui che decidono di donare una parte del proprio tempo alle istituzioni nonprofit sono anche quelli che, con maggiore probabilità, decideranno di sostenere tali organizzazioni attraverso erogazioni liberali in denaro.

Parallelamente a tali obiettivi, la ricerca empirica ha inoltre analizzato la relazione esistente fra la decisione di donare e le variabili di controllo di volta in volta disponibili, ad esempio l'età, il titolo di studio, la qualifica professionale del capofamiglia, ovvero la composizione del nucleo familiare, la titolarità di immobili e di altri beni patrimoniali (reali o finanziari). Quest'ultimo punto sarà sviluppato in modo approfondito nel prossimo capitolo nel quale, utilizzando i dataset disponibili, cercheremo di delineare il profilo del donatore italiano medio, con l'obiettivo di proporre alcune considerazioni (più che altro di buon senso) sul potenziale di sviluppo delle donazioni nel nostro paese.

Infine, tornando alle teorie che si basano su di un punto di vista interno all'organizzazione nonprofit, le verifiche empiriche riguardano, come abbiamo accennato il *crowding-in* delle spese di fund-raising e dei trasferimenti pubblici alle istituzioni nonprofit. Entrambi tali effetti hanno una duplice componente (che spinge in direzioni contrarie): per quanto riguarda l'attività di fund-raising, da un lato essa aumenta i costi sostenuti dall'organizzazione e, di conseguenza, può avere l'effetto di aumentare il prezzo dei beni prodotti (che in tali studi appare correlato negativamente alle donazioni ricevute); dall'altro, tale attività ha lo scopo istituzionale di promuovere la raccolta di denaro fra i privati. Analogamente, i trasferimenti pubblici possono esercitare un effetto positivo sulla reputazione e sull'immagine dell'istituzione nonprofit e stimolare, per tale via, le donazioni ad essa destinate; ma allo stesso tempo, essi riducono la necessità per tale istituzione di richiedere contributi ai privati cittadini.

1.2.4 Le verifiche empiriche

Quello della stima degli effetti di reddito e di sostituzione è il filone di ricerca empirica sul quale sono stati sviluppati il maggior numero di contributi: qui intendiamo fornire una breve rassegna dei risultati più recenti (tabella 1.1) dalla quale emerge in modo piuttosto chiaro, seppure non del tutto univoco, che le donazioni aumentano in modo meno che proporzionale all'aumentare del reddito

(l'elasticità rispetto al reddito è tendenzialmente inferiore ad uno¹¹). Una variabilità maggiore si riscontra in riferimento all'elasticità al prezzo che risulta quasi sempre negativa, cioè all'aumentare del prezzo - che, lo ricordiamo, dipende negativamente dall'aliquota fiscale dell'individuo - diminuisce il volume delle donazioni. Spesso tale parametro assume un valore assoluto superiore ad uno, implicando che una politica fiscale volta ad agevolare le donazioni sarebbe anche efficiente dal punto di vista dei benefici collettivi, considerando il fatto che, oltre ad aumentare il valore totale delle donazioni, aumenterebbe anche la quota interamente a carico del donatore.

Osservando i risultati di alcuni dei lavori più recenti, che affrontano la questione da un punto di vista dinamico, notiamo poi una diversa elasticità, sia rispetto al reddito sia rispetto al prezzo fiscale della donazione, a seconda del fatto che la variazione sia transitoria o permanente; oltre a notare una probabile maggiore importanza dell'effetto di reddito.

Tabella 1.1 - Stime dell'effetto di reddito e dell'effetto di sostituzione

Autore	Anno	Elasticità delle donazioni rispetto al prezzo	Elasticità delle donazioni rispetto al reddito
Dennis, Rudney e Wyscarver	1982	(0,42)	1,23
Feenberg	1982	(1,23)	0,44
Reece e Zieschang	1982	(0,91)	1,31
Abrams e Schmitz	1983	(0,95)	0,69
Schiff	1985	(2,8)	0,8
Kingma	1989	(0,4)	1,0
Barrett	1991	(1,1)	0,2
Jones e Posnett	1991	(0,73)–(1,35)	0,86 – 1,64
Jones e Posnett	1991	(0,12)	0,11
Authen, Cilke e Randolph	1992	(1,11)	0,67
Brown e Lankford	1992	(1,6)–(1,8)	0,4
Randolph	1995	(0,1)–(0,5)* (1,6)–(2,3)**	1,1 – 1,3* 0,1 – 0,6**
Andreoni	1996	(0,35)****	0,28****
Duncan	1998	(1,63)*** (2,21)****	0,02*** (0,18)****
Duquette	1999	(0,64)–(1,83)	0,72 – 1,37
Greene e McClelland	2001	(0,49)* 0,11**	0,37* 0,26**
Tiehen	2001	(1,15)	0,24
IRS	2002	(1,3)	0,5

Note: i dati tra parentesi si riferiscono a valori negativi

* stima dinamica dell'elasticità rispetto a variazioni permanenti

** stima dinamica dell'elasticità rispetto a variazioni transitorie

***elasticità del valore totale delle donazioni (di tempo e denaro)

****elasticità parziale delle donazioni monetarie (il modello considera anche le donazioni di tempo)

Esaminiamo ora (tabella 1.2) alcune delle principali verifiche empiriche sul tema dello spiazzamento delle donazioni private derivante dalla spesa pubblica. Come

¹¹ Ricordiamo che, in generale, l'elasticità della variabile y rispetto alla variabile x misura la variazione attesa determinata nel valore di y in risposta ad un aumento di una unità del valore di x.

detto in precedenza, il modello di spiegazione della decisione di donare posto alla base di tale fenomeno è quello dei beni pubblici. Se tale specificazione descrivesse la realtà in modo corretto, un aumento della spesa pubblica per la fornitura di un determinato bene pubblico prodotto anche dalle organizzazioni nonprofit, dovrebbe portare ad una proporzionale diminuzione delle donazioni. Conseguentemente, l'elasticità di sostituzione delle donazioni rispetto alla spesa pubblica dovrebbe essere pari ad uno; in realtà è molto difficile individuare la variabile che rappresenti la quota della spesa pubblica destinata alla produzione dei beni e servizi prodotti anche da istituzioni nonprofit.

In ogni caso, i risultati empirici mostrano valori sufficientemente distanti dall'unità (in valore assoluto) tali da far ritenere necessaria l'inclusione di altre motivazioni (altruismo puro ed impuro) per descrivere in modo realistico la decisione di donare ad organizzazioni nonprofit. I modelli più recenti, che includono anche l'attività di volontariato mostrano risultati maggiormente coerenti con l'ipotesi di spiazzamento (in effetti appare corretto considerare che la spesa pubblica possa avere effetti su entrambe le tipologie di donazione) presentando valori più vicini all'unità, ma in ogni caso *non capaci di giustificare l'ipotesi che il modello dei beni pubblici spieghi completamente la decisione di donare.*

Tabella 1.2 - Stime del Crowding-out della spesa pubblica

Autore	Anno	Elasticità delle donazioni rispetto alla spesa pubblica
Abram e Schitz	1978	(0,28)
Schiff	1985	(0,6)–0,3
Steinberg	1985	(0,005)
Kingma	1989	(0,14)
Khanna et al.	1995	0
Duncan	1998	(0,24)*
		(0,18)**
Garçia e Marcuelo	2000	(0,86)***
		(0,32)****

Note: i dati tra parentesi si riferiscono a valori negativi

*elasticità del valore totale delle donazioni (di tempo e denaro)

**elasticità parziale delle donazioni monetarie (il modello considera anche le donazioni di tempo)

***elasticità calcolata con un modello a due fasi (Heckman)

****elasticità calcolata con un modello Tobit

Attraverso l'utilizzo di tali modelli è anche possibile studiare il rapporto fra le donazioni di tempo e di denaro al fine di determinare se queste siano perfettamente sostituibili l'una con l'altra, ovvero reciprocamente complementari.

I diversi modelli utilizzati, conducono tuttavia ad implicazioni opposte: il *modello dei beni pubblici*, infatti, implica una *perfetta sostituibilità* fra donazioni monetarie e volontariato (Duncan 1998) peraltro confermata dai dati empirici. Lo studio di tale fenomeno utilizzando un *modello di altruismo con effetto "warm-glow"* (Andreoni,

Gale e Scholz 1996) in cui il volontario trae un'utilità tanto superiore quanto più elevato è il valore della sua opera per l'istituzione in cui lavora, porta a concludere, di nuovo con il supporto dei dati empirici, che le donazioni di tempo e di denaro sono *complementari* fra loro.

Più univoci sono i risultati riguardanti il rapporto fra le donazioni ed alcune caratteristiche socio-economiche. In particolare, età, livello d'istruzione e di reddito risultano positivamente correlate al valore delle donazioni nella maggior parte delle ricerche; mentre riguardo al genere non sembra possibile trarre indicazioni conclusive.

La tabella 1.3, infine, riassume i principali risultati degli studi condotti attraverso un'analisi "interna" all'istituzione nonprofit. Si può notare che *l'incidenza dei trasferimenti pubblici risulta tendenzialmente nulla in quanto l'effetto positivo sulla reputazione e sull'immagine dell'organizzazione beneficiaria viene contrastato dall'effetto negativo per il quale quest'ultima ha una minor necessità di ricevere donazioni*. Un ultimo accenno allo studio relativo al Regno Unito per sottolineare un *forte impatto positivo delle spese in fund-raising*.

Tabella 1.3 - Stime del crowding-in dei trasferimenti pubblici e delle spese di fund-raising

Autore	Anno	Elasticità delle donazioni rispetto al prezzo	Elasticità delle donazioni rispetto ai trasferimenti pubblici	Elasticità delle donazioni rispetto alle spese di fund-raising
Khanna, Postner e Sandler	1995	(1,3)–(1,4)	0,10	2,5–2,9
Okten e Weisbrod	2000	(0,5)–(2,5)	0	0,1
Marcuelo e Salas	2001	(1,6)–(2,6)	0	-

Note: i dati tra parentesi si riferiscono a valori negativi

1.3 I dataset disponibili

Abbiamo già fatto cenno in precedenza alla circostanza che la natura e la qualità dei dati a disposizione abbiano svolto un ruolo non secondario nello sviluppo della teoria economica relativa al mondo del nonprofit, limitando, almeno in parte, la possibilità di testare empiricamente la capacità descrittiva dei diversi modelli analizzati.

In particolare, per quanto riguarda l'Italia, la carenza informativa riguardante il terzo settore, in generale, e più nello specifico il tema delle donazioni ha costituito fin qui un notevole limite alle possibilità di sviluppo della ricerca in quest'ambito.

1.3.1 I dati italiani

Nel nostro paese la disponibilità di dati relativi alle donazioni dei privati cittadini alle organizzazioni nonprofit è molto ridotta. Le uniche fonti istituzionali sono rappresentate: dal Ministero delle Finanze (con i dati relativi alle dichiarazioni dei redditi delle persone fisiche) e dall'Istat (dati del censimento delle istituzioni nonprofit).

Nel primo caso si possono osservare il numero e l'ammontare complessivo degli oneri relativi alle erogazioni liberali cui il sistema tributario italiano concede agevolazioni fiscali (sia sotto forma di deduzione dalla base imponibile del donatore che di detrazione d'imposta) in relazione all'imposta personale sui redditi.

Nel secondo sono invece quantificate le somme donate alle istituzioni nonprofit attraverso la raccolta dei dati di bilancio di queste ultime (senza, quindi, la possibilità di ricondurre gli importi donati ai singoli soggetti donatori¹²).

La maggior parte degli archivi disponibili trae invece la propria origine da specifiche indagini che affrontano, con impostazioni e sfumature differenti fra loro, la tematica delle donazioni al terzo settore. In particolare, ci riferiamo alle banche dati di fonte Ispo e Doxa per le quali non abbiamo, tuttavia, potuto disporre dei microdati.

Nel primo caso l'indagine si propone di "tracciare il profilo di coloro che erogano donazioni alle associazioni nonprofit" cercando inoltre di evidenziare le motivazioni alla base della decisione di non donare, le principali tipologie dei soggetti beneficiari nonché i canali di conoscenza di tali soggetti. L'indagine Doxa ha un disegno per molti versi simile, ma indaga inoltre sul tema della responsabilità sociale delle imprese con l'obiettivo di fornire uno scenario di informazione utile alle aziende che sostengono o intendono sostenere cause sociali da utilizzare nella loro comunicazione.

I due dataset che abbiamo utilizzato per le elaborazioni di cui daremo conto nel prossimo capitolo sono: l'archivio di Consodata S.p.A., e quello dell'indagine Irs sul Valore Aggiunto Sociale (da cui questo lavoro trae origine e spunto).

Per quanto riguarda il primo, si tratta dei dati raccolti in occasione delle indagini di mercato svolte con cadenza annuale da tale società - di proprietà del gruppo Seat Pagine Gialle - attraverso l'invio, unitamente alla distribuzione delle pagine gialle, di un questionario per la rilevazione. Lo scopo di tale lavoro è chiaramente diverso

¹² Non è quindi possibile farne uso al fine di studiare le motivazioni alla base della decisione individuale di donare.

rispetto all'obiettivo di questa ricerca; essendo infatti mirato all'identificazione di possibili target di riferimento nell'ambito dello studio di adeguate politiche di marketing aziendale, ma la presenza di tutta una serie di informazioni riguardanti il comportamento degli intervistati relativamente alle donazioni monetarie alle istituzioni nonprofit lo rende particolarmente utile alla nostra indagine. Tale banca dati risulta ampiamente rappresentativa rispetto all'universo delle famiglie italiane e l'estraneità rispetto al nostro disegno di ricerca, esclude, almeno tendenzialmente, la probabilità di distorsione della base campionaria.

L'archivio Irs, invece, è il frutto di un'indagine realizzata nella primavera del 2002 su un campione significativo di cittadini italiani utilizzando il metodo della valutazione contingente, al fine di stimare il Valore Aggiunto Sociale (VAS) del nonprofit (dato dalla differenza tra i benefici diretti e indiretti generati dal settore e i costi totali sostenuti per svolgere le sue attività) e sfociata nella pubblicazione di un volume¹³ da cui anche questa ricerca trae la propria origine.

Tale metodologia, mutuata dall'economia ambientale, viene di solito utilizzata per stimare il valore dei cosiddetti "beni pubblici" (cioè di quei beni per i quali non vale il principio di escludibilità e che quindi, una volta forniti, possono essere usufruiti da tutta la popolazione) sondando la disponibilità a pagare (DAP) per un determinato bene in una determinata situazione ipotetica. In particolare, nell'indagine in questione la situazione ipotizzata era la possibile chiusura delle organizzazioni nonprofit per mancanza di fondi, e la richiesta agli intervistati era di specificare l'importo delle donazioni che, in tale situazione, essi sarebbero stati disposti ad effettuare.

L'indagine ha inoltre approfondito altri aspetti del rapporto tra cittadini e nonprofit, cercando di far luce sulla quantità di donazioni in termini di denaro e di tempo (ore di volontariato) effettivamente realizzate, distinguendo per settore di destinazione. Particolare attenzione è stata poi assegnata alle motivazioni che fanno considerare importante il settore nonprofit e che incoraggiano le donazioni.

E proprio quest'ultima parte dell'indagine, con i relativi dati, ha costituito un'ulteriore fonte delle elaborazioni che esporremo nel prosieguo di questo lavoro. Sono basate su essa, in particolare, le analisi sulle variabili che possono influenzare

¹³ *Quanto vale il nonprofit italiano? Creazione di Valore Aggiunto Sociale e Ruolo delle Donazioni*, Cima S., Fioruzzi M. Gandullia L., F. Angeli, Milano, 2002.

l'ammontare delle donazioni effettuate. La tabella 1.4 descrive le variabili presenti nel dataset relativo alle indagini Consodata, riferite agli anni 2001, 2002, 2003¹⁴.

Tabella 1.4 – Variabili utilizzate dal dataset Consodata

Variabile	Definizione
anno	Anno dell'indagine
donatore	Variabile dummy ¹⁵ che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo sia un donatore
donc1	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia effettuato donazioni in favore della ricerca medico scientifica
donc2	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia effettuato donazioni a sostegno di cause umanitarie
donc3	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia effettuato donazioni in favore di altre cause
donc4	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia effettuato donazioni in favore di diritti dell'infanzia
donc5	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia effettuato donazioni in favore dell'ambiente
donc6	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia effettuato donazioni in favore di animali
donc7	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia effettuato donazioni a sostegno di cause sociali nazionali
numdon	Numero donazioni effettuate in un anno
doni1	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui il valore delle donazioni annue sia inferiore ai 25 euro
doni2	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui il valore delle donazioni annue sia compreso tra 25 e 250 euro
doni3	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui il valore delle donazioni annue sia compreso tra 250 e 500 euro
doni4	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui il valore delle donazioni annue sia superiore ai 500 euro
creg	Codice Istat regione
annonasc	Anno di nascita
eta	Età
clea	Variabile che rappresenta la classe di età corrispondente
secco	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 per individui di sesso femminile
ncomp	Numero componenti nucleo familiare
istru	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia conseguito un diploma o una laurea
redditom	Valore del reddito annuo mediano per classe (in milioni di lire)
cred	Variabile che rappresenta la classe di reddito annuo
disoccupato	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo sia disoccupato

Fonte: Consodata, 2003

Possiamo notare che accanto alle variabili che descrivono il campione dal punto di vista economico (fascia di reddito, numero di auto possedute, di vacanze effettuate nel corso dell'anno, ecc.) e sotto l'aspetto sociale e demografico (età, titolo di studio, numero di componenti il nucleo familiare) troviamo quelle variabili, centrali

¹⁴ In realtà sono disponibili anche i dati relativi al 1999 ed al 2000 che però non sono stati presi in considerazione in quanto privi del riferimento alla classe di reddito.

¹⁵ Con tale terminologia intendiamo una variabile dicotomica, ovvero una variabile che assume un valore pari ad uno nel caso in cui si verifichi una certa condizione e pari a zero altrimenti.

per la nostra analisi, che ci informano riguardo all'atteggiamento dell'individuo di fronte alla donazione (donatore o meno, settore di destinazione della donazione, classe di importo).

La seguente tabella 1.5 evidenzia, invece alcune statistiche descrittive sintetiche per ciascuna delle variabili che compone il dataset. Si può notare che quasi il 60% del campione effettua donazioni ogni anno¹⁶: in particolare, quasi il 35% degli intervistati destina tali donazioni alla ricerca scientifica mentre poco meno del 21% dona in favore di cause umanitarie ed una percentuale di poco inferiore lo fa in favore dei diritti dell'infanzia.

Tabella 1.5 – Statistiche descrittive relative alle variabili del dataset Consodata

Variabile	Numero di Osservazioni	Media	Deviazione Standard
anno	23.418 -	-	
donatore	23.204	0,59	0,49
donc1	23.046	0,36	0,48
donc2	23.046	0,21	0,41
donc3	23.046	0,11	0,31
donc4	23.046	0,20	0,40
donc5	23.046	0,04	0,20
donc6	23.046	0,06	0,24
donc7	23.046	0,11	0,32
numdon	23.046	1,11	0,87
doni1	23.046	0,18	0,39
doni2	23.046	0,20	0,40
doni3	23.046	0,05	0,22
doni4	23.046	0,03	0,16
creg	23.418	9,87	6,12
annonasc	23.336	1.954,98	17,10
eta	23.336	46,91	17,11
cleta	23.418	2,59	0,90
secco	23.418	0,49	0,50
ncomp	18.788	2,85	1,32
istru	23.418	0,65	0,48
reddito	23.418	34,63	16,16
cred	23.418	2,19	1,10
disoccupato	23.418	0,03	0,17

Fonte: Consodata, 2003

La tabella 1.6 e la tabella 1.7 si riferiscono, invece, all'archivio IRS: la prima elenca le variabili che compongono tale base dati, mentre la seconda presenta le principali statistiche descrittive relative a ciascuna di queste.

¹⁶ Ricordiamo che nel caso di una variabile dicotomica la media (che può assumere un valore compreso tra 0 e 1) rappresenta la percentuale di osservazioni che presentano la caratteristica colta da tale variabile.

Tabella 1.6 - Variabili utilizzate dal dataset IRS

Variabile	Definizione
anno	Anno dell'indagine
donatore	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo sia un donatore
donazione1eu	Valore delle donazioni annue di ciasacun individuo ai servizi sociali (in euro)
donazione2eu	Valore delle donazioni annue di ciasacun individuo al settore dell'educazione e della ricerca (in euro)
donazione3eu	Valore delle donazioni annue di ciasacun individuo al settore della sanità (in euro)
donazione4eu	Valore delle donazioni annue di ciasacun individuo al settore della coop e solidarietà internazionale (in euro)
donazione5eu	Valore delle donazioni annue di ciasacun individuo ad altri settori (in euro)
donazioneteu	Valore delle donazioni annue complessive di ciasacun individuo (in euro)
doni1	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui il valore delle donazioni annue sia inferiore ai 25 euro
doni2	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui il valore delle donazioni annue sia compreso tra 25 e 250 euro
doni3	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui il valore delle donazioni annue sia compreso tra 250 e 500 euro
doni4	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui il valore delle donazioni annue sia superiore ai 500 euro
volontario	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo presti un'attività di volontariato
orevol	Ore di volontariato prestate negli ultimi 6 mesi
settvol	Settore in cui viene prestato volontariato
usononprofit	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia usufruito dei servizi del nonprofit
usoprol	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia usufruito in modo prolungato dei servizi del nonprofit
usoservizisociali	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia usufruito del nonprofit (servizi sociali)
usoeducazionericerca	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia usufruito del nonprofit (educazione e ricerca)
usosanità	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia usufruito del nonprofit (sanità)
usosport	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia usufruito del nonprofit (sport)
usoaltriservizi	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia usufruito del nonprofit (altri settori)
cred	Variabile che rappresenta la classe di reddito annuo
redditom	Valore del reddito annuo mediano per classe (in milioni di lire)
creg	Codice Istat regione
cleta	Variabile che rappresenta la classe di età corrispondente
etam	Età mediana per classe
sesso	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 per indivui di sesso femminile
ncomp	Numero componenti nucleo familiare
istru	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia conseguito un diploma o una laurea
disoccupato	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo sia disoccupato
peso	Variabile utilizzata per la rappresentatività del campione

Fonte: rilevazione Irs, 2002

Notiamo che in questo caso la percentuale di donatori sale al 65% con un importo medio annuo di circa 75 euro; il 16% circa del campione presta lavoro volontario in un'istituzione nonprofit, mentre il 12% circa fa uso dei servizi forniti da tali organizzazioni.

Tabella 1.7 – Statistiche descrittive relative alle variabili del dataset IRS

Variabile	Numero di Osservazioni	Media	Deviazione Standard
anno	988	-	-
donatore	1.000	0,65	0,48
donazione1eu	635	5,84	35,19
donazione2eu	634	9,22	34,52
donazione3eu	635	8,50	29,92
donazione4eu	635	26,79	103,43
donazione5eu	634	3,36	23,04
donazioneteu	978	75,20	183,75
doni1	1.000	0,58	0,49
doni2	1.000	0,20	0,40
doni3	1.000	0,04	0,20
doni4	1.000	0,00	0,00
volontario	1.000	0,16	0,37
orevol	1.000	16,25	60,01
settvol	153	2,39	1,53
usononprofit	1.000	0,12	0,33
usoprol	114	0,38	0,49
usoservizisociali	1.000	0,02	0,16
usoeducazionericerca	1.000	0,02	0,15
usosanità	1.000	0,04	0,23
usosport	1.000	0,08	0,31
usoaltriservizi	1.000	0,01	0,10
cred	901	1,64	0,83
reddito	901	27,21	10,83
creg	988	9,74	5,98
cleta	1.000	2,66	0,91
etam	1.000	48,65	17,25
sezzo	1.000	0,53	0,50
ncomp	997	2,87	1,33
istruzione	1.000	0,71	0,45
disoccupato	1.000	0,04	0,20
peso	1.000	0,93	0,11

Fonte: rilevazione Irs, 2002

Veniamo ora ai due principali limiti dell'insieme dei dati raccolti sul tema delle donazioni alle istituzioni nonprofit da parte degli italiani.

Innanzitutto, dal punto di vista quantitativo, si tratta di un numero limitato di fonti e, susseguentemente, di banche dati. Prescindendo, invece, dal numero di dataset disponibili, notiamo altresì una certa mancanza di sistematicità nel processo di raccolta dei dati.

Probabilmente, alla base di tale problema vi è la natura dei soggetti che si occupano della costruzione del dataset. Il più delle volte, come detto, si tratta di istituti di ricerca (con le rispettive necessità e vincoli, anche di natura economica) interessati soprattutto all'uso immediato e non di fonti istituzionali.

Queste ultime, perseguendo finalità di tipo amministrativo, appaiono in effetti maggiormente in grado di raccogliere informazioni di carattere più generale e relative a dimensioni campionarie più vaste. Inoltre, nel nostro paese, anche laddove tali informazioni vengano raccolte, come nel caso del Ministero delle

Finanze (ci riferiamo ai dati sulle donazioni contenuti nelle dichiarazioni dei redditi) non sempre vengono rese pubbliche, neppure agli istituti di ricerca. Tali dati risultano perciò utili alle singole indagini, in base alle quale si sono stabiliti i criteri di raccolta e di selezione del campione, ma evidenziano un'efficacia minore rispetto all'obiettivo di fornire un quadro complessivo di riferimento del fenomeno delle donazioni alle istituzioni del terzo settore in Italia.

Appare dunque necessario, al fine di sviluppare adeguatamente la ricerca in quest'ambito, con potenziali risvolti positivi sulla gestione stessa delle organizzazioni appartenenti al settore nonprofit, uno sforzo incrementale nella direzione di una maggiore completezza della base informativa ed è proprio una funzione di stimolo che, pensiamo, possa svolgere questo lavoro.

Descriviamo brevemente, infine, il dataset che abbiamo utilizzato per effettuare le simulazioni relative agli scenari futuri, sia in relazione alle donazioni reddituali, sia a quelle patrimoniali. Si tratta di una selezione di variabili che deriva dai micro-dati resi disponibili dalla Banca d'Italia in occasione della pubblicazione dell'Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane relativa all'anno 2000.

In particolare, come mostra la tabella 1.8, abbiamo utilizzato le informazioni relative alle caratteristiche socio-demografiche, reddituali e patrimoniali delle famiglie analizzate (le caratteristiche di tipo individuale si riferiscono al capofamiglia).

Tabella 1.8 - Variabili utilizzate dal dataset Banca d'Italia

Variabile	Definizione
anno	Anno dell'indagine
creg	Codice Istat regione
ncomp	Numero componenti nucleo familiare
annonasc	Anno di nascita
sesto	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 per indivui di sesso femminile
eta	Età
istru	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo abbia conseguito un diploma o una laurea
disoccupato	Variabile dummy che assume un valore pari a 1 nel caso in cui l'individuo sia disoccupato
clea	Variabile che rappresenta la classe di età corrispondente
reddito	Reddito annuo del nucleo familiare (in migliaia di lire)
ricchezza	Ricchezza totale del nucleo familiare (in migliaia di lire)
cred	Variabile che rappresenta la classe di reddito annuo
pesofl	Variabile utilizzata per il calcolo dei valori medi nazionali
pesofl2	Variabile utilizzata per il calcolo dei valori complessivi nazionali

Fonte: Banca d'Italia, 2001

Ricordiamo la composizione delle classi di età e di reddito annuo (omogenea fra i vari dataset): nel primo caso gli individui sono raggruppati nel modo seguente:

1. età inferiore a 25 anni;
2. età compresa fra 25 e 44 anni;

3. età compresa fra 45 e 65 anni;

4. età superiore a 65 anni.

Per quanto riguarda il reddito annuo, invece, sono state utilizzate le seguenti 5 classi:

1. reddito inferiore a 40 milioni di lire annui;

2. reddito compreso fra 40 e 70 milioni;

3. reddito compreso fra 70 e 100 milioni;

4. reddito compreso fra 100 e 150 milioni;

5. reddito annuo superiore ai 150 milioni di lire.

La successiva tabella 1.9 mostra, invece, una sintesi delle statistiche descrittive relative alle variabili che abbiamo selezionato.

È da notare che, per quanto riguarda il reddito e la ricchezza, le medie qui proposte non corrispondono a quelle delle singole variabili in quanto ottenute applicando i relativi pesi campionari.

Tabella 1.9 – Statistiche descrittive relative alle variabili del dataset Banca d'Italia

Variabile	Numero di Osservazioni	Media	Deviazione Standard
anno	8.001	-	-
creg	8.001	-	-
ncomp	8.001	2,80	1,31
annonasc	8.001	1.945,00	15,46
sesto	8.001	0,33	0,47
eta	8.001	54,97	15,46
istru	8.001	0,37	0,48
disoccupato	8.001	0,03	0,17
clata	8.001	2,98	0,77
reddito	8.001	51.087	68.635
ricchezza	8.001	318.418	832.123
cred	8.001	1,90	1,02
pesofl	8.001	1,00	0,94
pesofl2	8.001	2.686,00	2.529,52

Fonte: Banca d'Italia, 2001

1.3.2 La situazione negli altri paesi

Negli altri paesi la disponibilità di dati relativi alle donazioni di denaro e di tempo (non sempre però entrambe le modalità in modo congiunto) è sicuramente superiore. In particolare gli *Stati Uniti* si collocano al primo posto per il numero e la qualità dei dati a disposizione.

In primo luogo consideriamo l'indagine denominata *National Study of Philantropy* del 1974 condotta in parte dal *U.S. Census Bureau* ed in parte dal *Survey Research*

Center. Essa costituisce, di fatto, una delle prime a fornire informazioni congiunte riguardanti le donazioni di denaro e l'offerta di lavoro volontario, seppure a livello di nucleo familiare (e non individuale), oltre alle variabili economiche e demografiche. Tra gli studi che si sono basati su tale indagine ricordiamo Schiff (1985) che la utilizzò per stimare lo spiazzamento della spesa pubblica sulle donazioni di tempo e denaro.

Vi è poi la *"Survey of Charitable Giving and Volunteering"* del 1990, a cura della *Gallup Organization for Independent Sector*, che costituisce, ad oggi, la principale indagine a livello nazionale che consenta lo studio congiunto della donazione di tempo (sotto forma di lavoro volontario) e di denaro. In essa sono infatti raccolte informazioni dettagliate sulle ore di lavoro annualmente prestate ad organizzazioni nonprofit distinte in 14 settori, sull'importo delle donazioni monetarie verso tali istituzioni (sempre distinte in base al settore), nonché su tutta una serie di variabili economiche e demografiche fra le quali informazioni salariali, sull'occupazione, l'età, l'istruzione, la composizione familiare, il reddito familiare ed il trattamento fiscale.

Essa appare, inoltre, ben più dettagliata delle *Survey of Consumer Finance della Federal Reserve* - diseguate, peraltro, con scopi diversi - che includono, oltre ai dati più tipicamente economici sul livello di reddito, consumo, ricchezza ecc. dei cittadini americani, informazioni circa volontariato e donazioni monetarie, con un minor livello di approfondimento. Analogo discorso vale per la *Current Population Survey*, indagine condotta in modo congiunto dal *Bureau of Labour Statistics* ed il *Bureau of Census* con una cadenza annuale in cui la maggior parte delle informazioni riguarda le caratteristiche demografiche e l'offerta di lavoro degli intervistati, che incorpora informazioni circa l'offerta di volontariato degli individui.

Citiamo infine la fonte fiscale, ovvero le *Statistics of Income* pubblicate dall'*IRS (Internal Revenue Service)* nelle quali figurano le donazioni monetarie alle istituzioni nonprofit, sia dal punto di vista degli individui donatori, sia dal punto di vista dell'istituzione nonprofit. Tale fonte è stata infatti utilizzata per quegli studi (ad esempio Okten e Weisbrod) che, analizzando la questione da un punto di vista capovolto (dall'interno dell'organizzazione nonprofit) hanno cercato di stimare il possibile effetto positivo sulle donazioni dei trasferimenti pubblici (il cosiddetto crowding-in) e delle spese sostenute da tali istituzioni per il fund-raising.

Passando ad analizzare la situazione relativa al *Regno Unito* citiamo quale principale fonte sul tema delle donazioni la *Family Expenditure Survey* che raccoglie

annualmente i dati sulle spese per consumi delle famiglie inglesi utilizzando un campione di circa 7.000 famiglie. Fra le varie spese sono incluse anche le donazioni alle istituzioni nonprofit e questo ha consentito ai ricercatori inglesi di tracciare un profilo del donatore medio (oltre alle variabili citate sono, ovviamente, descritte le caratteristiche socio-demografiche dei nuclei familiari), di testare le conclusioni dei diversi modelli che spiegano le possibili motivazioni alla base della decisione di donare e di delineare la tendenza recente di tale fenomeno.

Vi è poi il dataset che raccoglie le informazioni relative agli spettatori ed ai sostenitori dell'*English National Opera* (ENO). Sono qui descritti in dettaglio i comportamenti di consumo (del prodotto teatrale) sia degli individui che sostengono con offerte in denaro tale istituzione nonprofit, sia dei semplici spettatori. Queste informazioni sono state utilizzate (Buraschi e Cornelli 2003) per studiare le varie componenti (altruismo, effetto warm-glow, bene privato, bene pubblico) della motivazione che sta alla base della decisione di donare.

Analogamente a quanto avvenuto negli Stati Uniti, si è infine sviluppato, anche nel Regno Unito, un filone di ricerca volto a studiare i fattori che influenzano l'ammontare delle donazioni alle istituzioni nonprofit dal punto di vista interno all'organizzazione (ad esempio Khanna e Sandler 1998). La principale fonte informativa per tali studi è rappresentata dalle statistiche prodotte dalla *Charities Aid Foundation* raccolte sotto il nome di *Charity Statistics* per il periodo 1984-1986, di *Charity Trends* (dal 1987) che consistono, in sostanza, nei dati di bilancio (entrate ed uscite) relativi alle più importanti organizzazioni nonprofit del Regno Unito, il cui numero è cambiato nel corso degli anni (le prime indagini si riferivano alle 200 istituzioni più importanti, le ultime raccolgono dati relativi alle prime 500).

Anche nel caso del *Canada* i primi studi sulle donazioni al settore nonprofit (Kitchen e Dalton 1990 e 1992) si sono serviti delle informazioni contenute in un'edizione particolare della *Family Expenditure Survey*, nella quale, accanto ai dati su consumi, redditi e ricchezza, situazione socio-demografica dell'unità familiare sono stati acquisite anche le informazioni relative alle donazioni alle istituzioni nonprofit (le cosiddette "charities"). Successivamente (nel 1997) è stata pubblicata la *National Survey of Giving, Volunteering and Participating* che raccoglie informazioni dettagliate riguardanti le donazioni alle charities, l'offerta di lavoro non retribuito, e le caratteristiche economiche, sociali e demografiche di un campione di oltre 18.000 unità familiari. I dati qui raccolti sono stati utilizzati, in particolare, per studiare le donazioni alle organizzazioni di carattere religioso nei diversi territori che costituiscono la nazione canadese.

Per quanto riguarda le fonti informative *spagnole* citiamo innanzi tutto le *Family Expenditure Survey* relative al 1990 ed al 1991 che raccolgono i dati relativi alle abitudini di consumo di un campione rappresentativo della popolazione spagnola composto da di più di 21.000 unità familiari. Tali archivi contengono, inoltre, i dati sulle donazioni di denaro alle istituzioni nonprofit e sono stati utilizzati dai ricercatori spagnoli (ad esempio da Garçia e Marcuelo congiuntamente ai dati sulla contabilità regionale degli stessi anni) per studiare il profilo del donatore medio, nonché gli effetti delle politiche fiscali sull'ammontare delle donazioni monetarie.

Un'altra indagine, sempre utilizzata nell'ambito di tali ricerche, è quella realizzata con riferimento al 1995 dall'*Università di Zaragoza*, relativa ad un campione di 600 famiglie scelte in modo da rappresentare la popolazione di tale città, ed incentrata in modo particolare sulla relazione fra l'attività di volontariato e la scelta di effettuare donazioni ad istituzioni nonprofit.

Dal confronto che abbiamo effettuato risulta evidente che fuori dal nostro paese le fonti utilizzate in questo settore della ricerca sono molto più frequentemente di tipo istituzionale ed hanno una duplice natura. Da un lato, le informazioni su donazioni e volontariato sono raccolte nell'ambito delle indagini sulla spesa delle famiglie, seppure in alcuni casi tale prassi non sia continuativa ma sporadica. Dall'altro, costituiscono esse stesse l'oggetto principale delle indagini.

Più in generale, si può affermare che la disponibilità di dati è sicuramente superiore, e che questo fatto, unitamente alla diversità dell'approccio in fase di costruzione della banca dati, ha consentito un maggiore avanzamento delle teorie economiche volte a studiare queste tematiche.

2. LA FIGURA DEL DONATORE, LE DETERMINANTI DELLE DONAZIONI E LA LORO EVOLUZIONE FUTURA[♦]

2.1 Introduzione

Nel primo capitolo abbiamo proposto una rassegna della vasta letteratura esistente sul tema delle donazioni, ponendo in evidenza i diversi approcci ed i diversi modelli di spiegazione utilizzati. In questo capitolo l'analisi si concentra sulla figura del donatore e sulle determinanti delle donazioni. L'obiettivo è primariamente descrittivo: attraverso l'utilizzo di due diversi *dataset* cerchiamo di porre in evidenza quali sono le caratteristiche dei donatori e quali sono le determinanti del volume di donazioni osservato. Date queste premesse, attraverso la stima con un modello previsionale dell'evoluzione di alcune variabili chiave (come il reddito e la composizione per classi di età della popolazione), si propone un primo esercizio di previsione del volume atteso di donazioni. In questo esercizio non si considera la ricchezza patrimoniale che, ragionevolmente, è una variabile che potrebbe influenzare assieme con il reddito l'ammontare di donazioni.

Il capitolo è strutturato in tre paragrafi. Nel primo paragrafo si analizza la figura del donatore, attraverso la stima di un modello Probit¹⁷ standard. Nel secondo paragrafo si guarda alle determinanti delle donazioni, sia attraverso un modello Probit ordinato sia attraverso un modello Tobit¹⁸. E' proprio il modello Tobit quello che fornirà i parametri per stimare l'evoluzione futura delle donazioni. Nel terzo paragrafo si propone infine l'esercizio di previsione, evidenziando le ipotesi alla base della stima.

[♦] Di Gilberto Turati (Università di Torino) e Giovanna Segre (Università di Torino e CERP).

¹⁷ Tale modello viene utilizzato per studiare le relazioni fra una variabile dipendente di tipo dicotomico (che può assumere valori pari unicamente a zero o uno) ed un set di variabili indipendenti (che possono essere dicotomiche, politomiche oppure continue). In particolare con tale procedura viene stimata l'incremento nella probabilità che la variabile dipendente assuma un valore pari ad uno al variare delle variabili indipendenti.

¹⁸ Tale modello viene utilizzato per studiare la correlazione fra una variabile continua troncata (che assume cioè valori continui, ma all'interno di un intervallo di tipo $(-\infty, a]$; $[a, b]$ oppure $[a, +\infty)$) ed un set di variabili indipendenti.

2.2 La figura del donatore

La definizione della figura del donatore è studiata utilizzando un semplice modello Probit e due diversi *dataset*. L'idea di fondo è quella di studiare quali variabili, in particolare demografiche, influenzano la *probabilità* che un individuo sia un donatore; la nostra variabile dipendente è pertanto una variabile *dicotomica* che assume valore 1 se l'individuo è un donatore e valore 0 nel caso contrario. Siamo interessati soprattutto ai segni dei coefficienti stimati: un segno positivo associato ad una certa variabile ci indica che quella variabile influenza positivamente la probabilità di essere un donatore; questo chiaramente ci conduce a definire le caratteristiche degli individui che donano.

I *dataset* utilizzati sono quelli di Consodata e della ricerca IRS sul Valore Aggiunto Sociale, che sono descritti in dettaglio nel capitolo 1. Una differenza rilevante che è bene però ricordare anche in questo paragrafo è relativa alla dimensione dei due campioni: mentre il campione Consodata raccoglie più di 23.000 osservazioni, quello dell'IRS non supera i 1.000 individui. E' ragionevole quindi attendersi che la precisione con la quale verranno stimati i parametri di interesse sarà maggiore nel caso del campione Consodata. Una caratteristica del campione Consodata è che raccoglie osservazioni su tre anni diversi (dal 2001 al 2003) e non include gli stessi individui; tecnicamente, si dice che i dati *non* costituiscono un *panel* che segue *gli stessi* individui nel corso del tempo. Ciò induce a considerare con prudenza la stima aggregata (cioè considerando assieme i tre anni).

Il modello Probit generale che abbiamo specificato considera le seguenti variabili individuali: l'età, il livello di istruzione, il sesso, il reddito, lo *status* di disoccupato; abbiamo anche inserito nel modello *dummy* geografiche che raccolgono effetti fissi (non osservati) che sono caratteristici di ciascuna regione. La variabile età è stata suddivisa in cinque classi: individui di età inferiore ai 25 anni (che costituiscono gli individui di riferimento rispetto ai quali valutare gli effetti dell'età), individui compresi tra 25 e 44 anni, individui compresi tra 45 e 65 anni, individui maggiori di 65 anni. Allo stesso modo, la variabile reddito è stata anch'essa divisa in cinque classi: individui con reddito inferiore ai 20.000 euro annui (che costituiscono gli individui di riferimento rispetto ai quali valutare gli effetti del reddito), individui con reddito compreso tra 20.000 e 35.000 euro annui, individui con reddito compreso tra 35.000 e 50.000 euro annui, individui con reddito compreso tra 50.000 e 75.000 euro annui, individui con reddito superiore ai 75.000 euro annui. Il livello di istruzione è una variabile *dummy* che assume valore 1 quando l'individuo è

diplomato o laureato. Anche il sesso è una *dummy* che assume valore 1 quando l'individuo è di sesso femminile. Sulla base di lavori precedenti, ci attendiamo un effetto positivo dell'età e del reddito, nonché del livello di istruzione, sulla probabilità di essere un donatore.

Le tabelle 2.1 e 2.1a, 2.1b, 2.1c raccolgono le stime del modello Probit sul campione Consodata. Abbiamo stimato un primo modello considerando il campione aggregato (comprendente i tre anni) e abbiamo poi valutato la robustezza dei risultati stimando lo stesso modello sui tre anni separatamente. Il modello aggregato non viene riportato; vengono invece riportate le stime sui tre anni separati (tabelle da 2.1a a 2.1c) che mostrano come i coefficienti stimati cambiano da un anno all'altro. Ad esempio, la relazione con l'età diventa più forte passando dal 2001 al 2002 e si riduce di nuovo passando dal 2002 al 2003; questo effetto vale per tutte le classi di età. Al contrario, la relazione con il reddito sembra crescere tra il 2001 ed il 2003 per quasi tutte le classi di età, mentre la relazione con l'istruzione mostra un andamento prima decrescente e poi crescente. La relazione con la *dummy* sesso è invece crescente tra il 2001 ed il 2003.

Sulla base di questi risultati, la tabella 2.1 raccoglie le stime sul campione aggregato di 23.204 osservazioni, tentando però di correggere per l'anno di rilevazione (semplicemente attraverso l'utilizzo di variabili *dummy* uguali ad 1 in corrispondenza dell'anno di rilevazione).¹⁹ Il modello è stato specificato tenendo conto di due esigenze: la possibilità di includere variabili utili per il modello previsionale oggetto del terzo paragrafo di questo capitolo e la specificazione di un modello "parsimonioso" (che escludesse cioè variabili demografiche non significative dalla stima). Il modello sembra ben specificato, come dimostra il Likelihood Ratio test altamente significativo. E' tuttavia un modello che spiega "poco" della varianza complessiva, come segnalato dal pseudo R^2 (pari a 0,0736). L'analisi dei risultati mostra che la relazione tra la probabilità di essere un donatore e l'età è positiva (e i coefficienti stimati sono statisticamente significativi): individui più "anziani" sono anche individui più propensi a donare rispetto ai giovani; la magnitudine del coefficiente stimato cresce infatti al crescere della classe di età. Le stesse indicazioni si ottengono per quanto riguarda il reddito: la dimensione del coefficiente cresce al crescere della classe di reddito, così che individui più "ricchi" sono anche più propensi a donare rispetto a individui con reddito inferiore a 20.000

¹⁹ Come era facile prevedere, tali *dummy* si sono verificate significative nella stima, a sottolineare che gli anni di rilevazione incidono sui parametri stimati.

euro; anche in questo caso, i coefficienti sono statisticamente significativi. Pure l'istruzione agisce nella direzione attesa: individui in possesso di un diploma o di una laurea sono anche individui più propensi a donare. Per quanto riguarda poi le altre variabili, gli individui di sesso femminile sono più propensi a donare di quelli di sesso maschile, mentre lo *status* di disoccupato peggiora la probabilità di essere un donatore. *La valutazione generale, che emerge da questo primo modello stimato, è quindi che la probabilità di osservare un donatore tende a crescere quando l'individuo è di sesso femminile ed è istruito; ed è tanto più elevata quanto più cresce il reddito e l'età.*

Tabella 2.1 – Modello Probit sul campione Consodata

Probit estimates Number of obs = 23204
LR chi2(31) = 2309.96
Prob > chi2 = 0.0000
Log likelihood = -14530.693 Pseudo R2 = 0.0736

donatore	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
_Icleta_2	.3424994	.0298799	11.46	0.000	.2839358	.401063
_Icleta_3	.5939097	.0309236	19.21	0.000	.5333006	.6545188
_Icleta_4	.7251917	.0341696	21.22	0.000	.6582204	.792163
istru	.1103225	.0189364	5.83	0.000	.0732078	.1474373
sesso	.0646028	.0173015	3.73	0.000	.0306925	.0985131
_Icred_2	.1683954	.0210989	7.98	0.000	.1270423	.2097484
_Icred_3	.2821515	.0278369	10.14	0.000	.2275922	.3367108
_Icred_4	.305478	.0334933	9.12	0.000	.2398324	.3711236
_Icred_5	.329465	.0451437	7.30	0.000	.2409851	.417945
disoccupato	-.1020443	.0508007	-2.01	0.045	-.2016118	-.0024768
_Ianno_2	.5495995	.021639	25.40	0.000	.5071878	.5920111
_Ianno_3	.6590954	.0250172	26.35	0.000	.6100627	.7081281
_Icreg_2	.1922614	.1931967	1.00	0.320	-.1863972	.5709199
_Icreg_3	.1199446	.0387985	3.09	0.002	.0439009	.1959883
_Icreg_4	-.0016432	.0833529	-0.02	0.984	-.1650119	.1617255
_Icreg_5	.0563619	.0448415	1.26	0.209	-.0315259	.1442496
_Icreg_6	.0022723	.0637602	0.04	0.972	-.1226953	.12724
_Icreg_7	.00338	.0646456	0.05	0.958	-.123323	.1300831
_Icreg_8	.0076145	.0446082	0.17	0.864	-.0798159	.095045
_Icreg_9	.1335615	.0434866	3.07	0.002	.0483294	.2187937
_Icreg_10	-.0911572	.3063195	-0.30	0.766	-.6915325	.5092181
_Icreg_11	.175759	.0535348	3.28	0.001	.0708326	.2806854
_Icreg_12	-.0528184	.045722	-1.16	0.248	-.1424319	.036795
_Icreg_13	.0630801	.0595942	1.06	0.290	-.0537224	.1798826
_Icreg_14	-.0377932	.0878733	-0.43	0.667	-.2100217	.1344353
_Icreg_15	-.0115291	.0437188	-0.26	0.792	-.0972164	.0741583
_Icreg_16	-.1258685	.088755	-1.42	0.156	-.2998251	.048088
_Icreg_17	.1296635	.0657489	1.97	0.049	.0007981	.2585289
_Icreg_18	-.0854051	.1837757	-0.46	0.642	-.4455989	.2747887
_Icreg_19	-.1205182	.0426803	-2.82	0.005	-.20417	-.0368664
_Icreg_20	-.0047384	.046063	-0.10	0.918	-.0950202	.0855434
_cons	-.8781644	.0466449	-18.83	0.000	-.9695867	-.7867421

Tabella 2.1a – Modello Probit sul campione Consodata anno 2001

Probit estimates Number of obs = 8252
LR chi2(29) = 329.83
Prob > chi2 = 0.0000
Log likelihood = -5481.937 Pseudo R2 = 0.0292

donatore	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Intervall]	
_Icleta_2	.3201394	.0505248	6.34	0.000	.2211127	.4191662
_Icleta_3	.5655842	.051632	10.95	0.000	.4643874	.666781
_Icleta_4	.6067978	.056461	10.75	0.000	.4961362	.7174594
istru	.1108529	.0298934	3.71	0.000	.0522628	.1694429
sesso	.0481727	.0284466	1.69	0.090	-.0075817	.103927
_Icred_2	.1147305	.0326852	3.51	0.000	.0506688	.1787923
_Icred_3	.2513108	.0456605	5.50	0.000	.1618179	.3408037
_Icred_4	.3260736	.062286	5.24	0.000	.2039954	.4481519
_Icred_5	.3178216	.0857287	3.71	0.000	.1497963	.4858468
disoccupato	.0303687	.0864234	0.35	0.725	-.139018	.1997554
_Icreg_2	.3736036	.279551	1.34	0.181	-.1743063	.9215136
_Icreg_3	.192202	.0642164	2.99	0.003	.0663402	.3180638
_Icreg_4	.1756605	.1469588	1.20	0.232	-.1123734	.4636944
_Icreg_5	.1013153	.0732265	1.38	0.166	-.042206	.2448366
_Icreg_6	.0329469	.1044031	0.32	0.752	-.1716794	.2375733
_Icreg_7	.1002947	.1440717	0.70	0.486	-.1820805	.38267
_Icreg_8	-.0856745	.0780453	-1.10	0.272	-.2386404	.0672914
_Icreg_9	.1384093	.0762195	1.82	0.069	-.0109781	.2877967
_Icreg_10	-.067266	.3099839	-0.22	0.828	-.6748232	.5402912
_Icreg_11	.294155	.0852401	3.45	0.001	.1270876	.4612225
_Icreg_12	.0389488	.0744005	0.52	0.601	-.1068735	.1847711
_Icreg_13	.1244207	.1119491	1.11	0.266	-.0949955	.343837
_Icreg_14	.1665844	.215113	0.77	0.439	-.2550293	.5881981
_Icreg_15	-.0471059	.0727218	-0.65	0.517	-.1896379	.0954262
_Icreg_16	-.1829963	.12028	-1.52	0.128	-.4187408	.0527483
_Icreg_17	-.0243815	.1170633	-0.21	0.835	-.2538214	.2050584
_Icreg_18	.0121515	.2132582	0.06	0.955	-.4058269	.43013
_Icreg_19	-.0872868	.0710605	-1.23	0.219	-.2265627	.0519892
_Icreg_20	.0026313	.0764267	0.03	0.973	-.1471623	.1524248
_cons	-.8394836	.0770805	-10.89	0.000	-.9905586	-.6884085

Tabella 2.1b - Modello Probit sul campione Consodata anno 2002

Probit estimates Number of obs = 9146
LR chi2(28) = 456.08
Prob > chi2 = 0.0000
Log likelihood = -5504.7659 Pseudo R2 = 0.0398

donatore	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
_Icleta_2	.390095	.0494923	7.88	0.000	.2930918	.4870981
_Icleta_3	.6998909	.051616	13.56	0.000	.5987253	.8010565
_Icleta_4	.850876	.0573995	14.82	0.000	.7383751	.9633769
istru	.1076079	.0313731	3.43	0.001	.0461178	.169098
sesso	.0617746	.0280034	2.21	0.027	.006889	.1166602
_Icred_2	.198784	.0362625	5.48	0.000	.1277107	.2698572
_Icred_3	.2870745	.0459379	6.25	0.000	.1970378	.3771112
_Icred_4	.2928125	.0519871	5.63	0.000	.1909197	.3947053
_Icred_5	.3970401	.0699544	5.68	0.000	.2599319	.5341482
disoccupato	-.1774523	.0923654	-1.92	0.055	-.3584851	.0035806
_Icreg_2	.0016611	.2838229	0.01	0.995	-.5546215	.5579437
_Icreg_3	.0229012	.062599	0.37	0.714	-.0997905	.145593
_Icreg_4	-.1794167	.1146947	-1.56	0.118	-.4042142	.0453808
_Icreg_5	-.0042115	.0690475	-0.06	0.951	-.1395422	.1311192
_Icreg_6	-.0734966	.0898028	-0.82	0.413	-.2495068	.1025137
_Icreg_7	-.0730938	.0831338	-0.88	0.379	-.2360331	.0898456
_Icreg_8	-.0554672	.0818687	-0.68	0.498	-.2159269	.1049926
_Icreg_9	.0823847	.0657517	1.25	0.210	-.0464862	.2112556
_Icreg_11	.0482243	.0811641	0.59	0.552	-.1108544	.207303
_Icreg_12	-.0920871	.1105521	-0.83	0.405	-.3087652	.1245911
_Icreg_13	.0068894	.0830788	0.08	0.934	-.1559421	.1697209
_Icreg_14	-.1414107	.1070763	-1.32	0.187	-.3512764	.0684549
_Icreg_15	-.017954	.3794939	-0.05	0.962	-.7617483	.7258403
_Icreg_16	-.2065203	.327877	-0.63	0.529	-.8491474	.4361068
_Icreg_17	.5460701	.512223	1.07	0.286	-.4578685	1.550009
_Icreg_18	-1.202197	.6198204	-1.94	0.052	-2.417022	.0126288
_Icreg_19	-.5297091	.3734385	-1.42	0.156	-1.261635	.2022168
_Icreg_20	-.0583439	.0698297	-0.84	0.403	-.1952076	.0785199
_cons	-.3418879	.078199	-4.37	0.000	-.4951551	-.1886208

Tabella 2.1c – Modello Probit sul campione Consodata anno 2003

Probit estimates Number of obs = 5806
LR chi2(28) = 284.94
Prob > chi2 = 0.0000
Log likelihood = -3497.9493 Pseudo R2 = 0.0391

donatore	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
_Icleta_2	.3242755	.0565408	5.74	0.000	.2134575	.4350934
_Icleta_3	.4856248	.0594057	8.17	0.000	.3691919	.6020578
_Icleta_4	.7322868	.0668904	10.95	0.000	.6011841	.8633895
istru	.1301444	.0407613	3.19	0.001	.0502537	.2100351
sesso	.0891818	.0351521	2.54	0.011	.020285	.1580786
_Icred_2	.2165903	.0438356	4.94	0.000	.1306741	.3025065
_Icred_3	.345822	.0571118	6.06	0.000	.2338849	.4577591
_Icred_4	.3471663	.0654869	5.30	0.000	.2188143	.4755182
_Icred_5	.2713133	.0853431	3.18	0.001	.1040439	.4385828
disoccupato	-.1701074	.0852572	-2.00	0.046	-.3372084	-.0030065
_Icreg_2	-.1248537	.7567686	-0.16	0.869	-1.608093	1.358386
_Icreg_3	.0485407	.1155058	0.42	0.674	-.1778466	.2749279
_Icreg_4	.1622412	.2485314	0.65	0.514	-.3248714	.6493537
_Icreg_5	-.4278363	.2030133	-2.11	0.035	-.8257351	-.0299376
_Icreg_6	.1728619	.4757025	0.36	0.716	-.7594979	1.105222
_Icreg_7	-.4501108	.3586496	-1.26	0.209	-1.153051	.2528295
_Icreg_8	.1527699	.0742215	2.06	0.040	.0072984	.2982413
_Icreg_9	.0525754	.1491056	0.35	0.724	-.2396662	.344817
_Icreg_11	.0318161	.1905125	0.17	0.867	-.3415815	.4052137
_Icreg_12	-.0756439	.0726999	-1.04	0.298	-.2181331	.0668453
_Icreg_13	-.1130417	.181534	-0.62	0.533	-.4688418	.2427583
_Icreg_14	.0496406	.3361881	0.15	0.883	-.6092759	.7085571
_Icreg_15	.064951	.0659267	0.99	0.325	-.064263	.194165
_Icreg_16	.0654136	.1577602	0.41	0.678	-.2437908	.3746179
_Icreg_17	.2410729	.0884719	2.72	0.006	.0676712	.4144746
_Icreg_18	.5005657	.6263324	0.80	0.424	-.7270232	1.728155
_Icreg_19	-.0771195	.0646327	-1.19	0.233	-.2037973	.0495583
_Icreg_20	-.0710735	.2120702	-0.34	0.738	-.4867235	.3445766
_cons	-.2750612	.0838464	-3.28	0.001	-.4393971	-.1107254

Risultati in qualche modo analoghi emergono dalla stima dello *stesso modello* utilizzando però i dati dell'IRS. I risultati delle stime sono raccolti nelle tabelle 2.2a e 2.2b. Sulla base del Likelihood Ratio test, anche in questo caso il modello sembra bene specificato. La varianza spiegata, misurata dal pseudo R^2 (pari a 0,0477), è addirittura inferiore a quella del modello precedente. Anche in questo caso, l'età influenza positivamente la probabilità di essere un donatore: la magnitudine dei coefficienti stimati cresce al crescere delle classi di età ma i livelli di significatività delle stime, pur permanendo entro il 10%, peggiorano rispetto al caso precedente. Questo effetto è particolarmente evidente per le classi di reddito: i coefficienti stimati sono positivi ma solo il coefficiente della seconda classe di reddito è statisticamente significativo ai normali livelli di confidenza. Anche la *dummy* sesso e la *dummy* disoccupato, pur presentando gli stessi segni della stima condotta sul campione Consodata, non sono statisticamente significativi. Al contrario, la variabile istruzione è positiva e statisticamente significativa. La valutazione generale dei risultati sul campione IRS è quindi meno ricca rispetto al caso precedente: qui la probabilità di essere un donatore cresce al crescere dell'età e del livello di istruzione, mentre è meno chiara la relazione con il reddito.

Una possibile spiegazione delle differenze è data dal fatto che il campione IRS non riflette correttamente la composizione della popolazione di riferimento e necessita quindi di essere "corretto" in tal senso. La tabella 2.2b raccoglie le stime del medesimo modello sul campione IRS, questa volta però "pesando" ciascuna osservazione in modo da mantenere l'importanza relativa di ciascuno strato (costruito in base all'età, al sesso ed alla residenza) ad un livello che sia rappresentativo della numerosità nella popolazione. Rispetto ai risultati "non pesati" non si evidenziano tuttavia differenze sostanziali. In particolare, la variabile reddito presenta ancora dei coefficienti non statisticamente significativi (ad esclusione della seconda classe). Ancora una volta, i donatori si caratterizzano come individui "anziani" e in possesso di un diploma o di una laurea.

Una diversa possibile spiegazione dei differenti livelli di significatività dei coefficienti relativi alla classe di reddito, fa riferimento ad un atteggiamento in parte differente dei soggetti intervistati nelle due indagini. È infatti possibile che questi ultimi possano aver riposto maggiore fiducia nella riservatezza delle "informazioni sensibili" loro richieste (quali, appunto, la classe di reddito) nel caso della rilevazione Consodata. Di conseguenza, i dati del campione IRS potrebbero raccogliere informazioni meno veritiere in riferimento a tale variabile, e ciò sarebbe la causa, in ultima analisi dei problemi di significatività riscontrati.

Tabella 2.2b – Modello Probit sul campione IRS (osservazioni “pesate”)

Probit estimates Number of obs = 828
LR chi2(28) = 51.75
Prob > chi2 = 0.0041
Log likelihood = -497.24714 Pseudo R2 = 0.0495

donatore	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
_Icleta_2	.3101508	.1690999	1.83	0.067	-.0212788 .6415805
_Icleta_3	.4464563	.1717453	2.60	0.009	.1098416 .783071
_Icleta_4	.5069608	.1883939	2.69	0.007	.1377155 .8762062
istru	.3529171	.1084252	3.25	0.001	.1404076 .5654265
sesso	.0892513	.0977662	0.91	0.361	-.1023671 .2808696
_Icred_2	.326325	.1126705	2.90	0.004	.1054948 .5471552
_Icred_3	-.0102906	.1717102	-0.06	0.952	-.3468363 .3262552
_Icred_4	.2399173	.3036973	0.79	0.430	-.3553184 .835153
_Icred_5	.7428433	.5712521	1.30	0.193	-.3767902 1.862477
disoccupato	-.2776927	.2395337	-1.16	0.246	-.7471701 .1917847
_Icreg_2	-1.136793	.8046713	-1.41	0.158	-2.713919 .4403341
_Icreg_3	.0234372	.2025136	0.12	0.908	-.3734821 .4203566
_Icreg_4	-.0215114	.4132725	-0.05	0.958	-.8315106 .7884878
_Icreg_5	-.2046188	.2476208	-0.83	0.409	-.6899466 .280709
_Icreg_6	-.3446122	.3421523	-1.01	0.314	-1.015218 .325994
_Icreg_7	.6251974	.4673746	1.34	0.181	-.29084 1.541235
_Icreg_8	-.0949205	.2348983	-0.40	0.686	-.5553127 .3654717
_Icreg_9	.119941	.2392237	0.50	0.616	-.3489289 .5888108
_Icreg_10	-.1142733	.4709452	-0.24	0.808	-1.037309 .8087625
_Icreg_11	.0015499	.3117974	0.00	0.996	-.6095618 .6126616
_Icreg_12	-.3146814	.2345878	-1.34	0.180	-.774465 .1451023
_Icreg_13	.2156517	.3281509	0.66	0.511	-.4275123 .8588156
_Icreg_15	-.034895	.2439779	-0.14	0.886	-.5130828 .4432928
_Icreg_16	-.2048385	.2284013	-0.90	0.370	-.6524968 .2428198
_Icreg_17	-.2472539	.5391482	-0.46	0.647	-1.303965 .8094571
_Icreg_18	-.0408889	.3431312	-0.12	0.905	-.7134137 .631636
_Icreg_19	-.1168182	.237069	-0.49	0.622	-.5814649 .3478285
_Icreg_20	-.1547328	.2740959	-0.56	0.572	-.691951 .3824853
_cons	-.242051	.2504757	-0.97	0.334	-.7329743 .2488723

2.3 Come spiegare il volume di donazioni

La spiegazione del volume di donazioni osservate è stata condotta in due passi successivi. Abbiamo innanzitutto stimato un modello Probit ordinato, così da poter confrontare - come nel paragrafo precedente - i risultati ottenuti con il campione Consodata con i risultati ottenuti utilizzando il campione IRS. Abbiamo poi stimato un modello Tobit utilizzando il solo campione IRS, l'unico per il quale si abbia a disposizione il dato sull'ammontare di donazioni.

A differenza del semplice modello Probit stimato nel paragrafo precedente, dove la variabile dipendente era una variabile dicotomica che assumeva valore 1 nel caso l'individuo fosse un donatore, la variabile dipendente del modello Probit *ordinato* può assumere N possibili valori *ordinabili*; nel nostro caso consideriamo come valori ordinabili delle *classi* di donazioni. Abbiamo definito, in particolare, cinque classi (N = 5): donazioni pari a zero, donazioni inferiori ai 25 euro annui, donazioni tra 25 e 250 euro annui, donazioni tra 250 e 500 euro annui, donazioni maggiori di 500 euro.

La tabella 2.3 raccoglie la stima del modello Probit ordinato utilizzando il campione Consodata. Come in precedenza, il modello sembra ben specificato sulla base del Likelihood Ratio test, anche se la varianza spiegata è molto contenuta (il pseudo R² è pari a 0,0459). È interessante innanzitutto notare la probabilità associata a ciascuno dei possibili esiti della variabile dipendente (calcolata al valore medio delle variabili indipendenti). Come era lecito attendersi, la probabilità associata alle donazioni superiori ai 500 euro annui è molto piccola, pari solo al 3,1%. Al contrario, la probabilità di osservare donazioni pari a zero è di poco inferiore al 48%. Per quanto riguarda le altre classi, si ha una probabilità pari al 21,4% di osservare donazioni fino a 25 euro annui e pari al 22,2% di osservare donazioni tra 25 e 250 euro annui. La probabilità di osservare invece donazioni tra 250 e 500 euro annui scende invece al 5,5%. L'indicazione generale che se ne può trarre è quindi che le donazioni sono in genere di piccolo (quando non piccolissimo) importo e coprono ragionevolmente una frazione minuscola del reddito annuo. *Quest'ultima affermazione induce a ritenere che l'effetto reddito derivante da un eventuale vantaggio fiscale in termini di deducibilità delle donazioni dovrebbe essere molto contenuto.* Se analizziamo i coefficienti stimati, le stesse variabili che influenzano la probabilità di essere un donatore, influenzano anche la probabilità che la donazione sia di importo maggiore (cioè ricada in una classe più elevata). Questa osservazione

vale sia per le classi di reddito che per le classi di età, così come per la *dummy* istruzione e per la *dummy* sesso, variabili per le quali i coefficienti stimati sono statisticamente significativi. *Non solo quindi è più probabile che gli individui di sesso femminile, più colti, più ricchi e più avanti con l'età siano dei donatori; tali individui sono anche quelli caratterizzati da una probabilità maggiore rispetto agli altri individui del campione di effettuare donazioni di importo più elevato.*

Indicazioni sostanzialmente analoghe emergono dalle stime condotte utilizzando il campione IRS, raccolte nelle tabelle 2.4a e 2.4b, rispettivamente non “pesando” e “pesando” le osservazioni per la probabilità di appartenere al campione. Anche in questo caso, i modelli appaiono ben specificati sulla base del Likelihood Ratio test, ma la varianza spiegata rimane estremamente bassa (con uno pseudo R^2 rispettivamente pari a 0,0226 e 0,0233). Come nel caso del campione Consodata, la probabilità stimata (calcolata al valor medio delle variabili indipendenti) associata alle donazioni di importo più elevato è molto piccola: addirittura non si osservano donazioni rientranti nell'ultima classe, mentre la probabilità di osservare donazioni tra 250 e 500 euro è pari al 4,38% nel caso del modello con le osservazioni “non pesate”.³³ Una differenza sostanziale rispetto al campione Consodata è tuttavia la probabilità di non osservare donazioni (in questo caso pari solo a poco più del 18%) e, soprattutto, la probabilità di osservare una donazione fino a 25 euro annui (in questo caso pari quasi al 57%); la probabilità di osservare una donazione fra 25 e 250 euro annui è invece simile a quella stimata con il campione Consodata, e pari a poco più del 20%. La differenza con il campione Consodata è sostanziale per le indicazioni che si possono trarre: il campione IRS è caratterizzato da molti individui che donano rispetto a quello Consodata, ma l'importo di tali donazioni è molto contenuto, generalmente inferiore ai 25 euro all'anno. E' interessante notare che quasi tutti i coefficienti associati alle variabili indipendenti più rilevanti (l'età, il reddito, il livello di istruzione e il sesso) risultano essere statisticamente non significativi in entrambi i modelli (quello “pesato” e quello “non pesato”), un effetto probabilmente dovuto alla dimensione delle classi di donazioni e all'importo molto contenuto della maggior parte delle donazioni.

Per indagare ulteriormente questa pista e fornire i parametri necessari alla previsione del volume di donazioni nei prossimi anni, abbiamo stimato un modello Tobit considerando come variabile dipendente *l'importo* delle donazioni. Come

³³ Le conclusioni del modello con le osservazioni “pesate” per la probabilità di appartenere al campione sono sostanzialmente analoghe e non vengono commentate per brevità.

detto, tale informazione è disponibile solo con il campione della ricerca IRS. Data la possibilità di individuare anche i settori cui sono affluite le donazioni, si è stimata una serie di modelli, considerando prima l'aggregato dei settori e poi i singoli settori; la stima sui singoli settori non ha tuttavia prodotto risultati robusti, e i risultati relativi a tale esercizio non vengono qui riportati. A fini descrittivi, data la possibilità di considerare variabili come l'offerta di lavoro volontario e l'utilizzo dei servizi offerti dal nonprofit, le stime condotte in questo paragrafo hanno arricchito il modello precedente con due variabili *dummy* ulteriori: la *dummy* volontario, uguale a 1 quando l'individuo ha fatto volontariato; la *dummy* "uso nonprofit", uguale a 1 quando l'individuo ha utilizzato i servizi prodotti dalle istituzioni del Terzo Settore.³⁴

Le tabelle 2.5a e 2.5b raccolgono le stime del modello che considera come variabile dipendente l'ammontare di donazioni sul campione aggregato IRS, rispettivamente "pesando" e "non pesando" le osservazioni per la probabilità di appartenenza al campione. I risultati sono sostanzialmente analoghi: i coefficienti stimati per le classi di reddito e per le classi di età sono tutti statisticamente significativi ai normali livelli di confidenza e mostrano tutti il segno atteso; l'importo della donazione cresce al crescere dell'età e del livello di reddito. Lo stesso vale per l'istruzione: il possesso di un diploma o di una laurea ha un effetto positivo sull'importo della donazione (e il coefficiente stimato è statisticamente significativo). Al contrario, la *dummy* sesso non è significativa, ad indicare che l'importo della donazione non varia tra individui di sesso maschile e individui di sesso femminile; anche lo *status* di disoccupato non influenza l'ammontare di quanto viene donato. I coefficienti stimati per le *dummy* volontariato e "uso nonprofit" sono invece significativi e con il segno atteso. In particolare, *l'importo delle donazioni cresce se l'individuo contemporaneamente "dona" parte del suo tempo in attività di volontariato; vi è quindi complementarità tra le donazioni di tempo e le donazioni di denaro. L'importo delle donazioni cresce inoltre se l'individuo in qualche modo "utilizza" i servizi offerti dalle istituzioni nonprofit: una possibile interpretazione è quindi quella di leggere le "donazioni" come un "corrispettivo" per i servizi forniti molto spesso gratuitamente dalle organizzazioni del Terzo Settore.* Ricordiamo che un'analogha relazione positiva, fra donazioni (e disponibilità a pagare) e conoscenza diretta dei servizi da queste forniti, era già emersa nella ricerca sul Valore Aggiunto Sociale del nonprofit italiano (capitolo 4).

³⁴ Nel prossimo paragrafo, il modello stimato per ottenere i parametri necessari all'esercizio di previsione è un modello molto "parsimonioso", che considera solo variabili oggetto della previsione.

Tabella 2.5a – Modello Tobit sul campione IRS (osservazioni “non pesate”)

Tobit estimates Number of obs = 870
LR chi2(30) = 118.58
Prob > chi2 = 0.0000
Log likelihood = -4119.0254 Pseudo R2 = 0.0142

donazioneteu	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
_Icreg_2	-125.7915	167.9596	-0.75	0.454	-455.4612	203.8782
_Icreg_3	44.90722	35.50827	1.26	0.206	-24.78812	114.6026
_Icreg_4	98.03291	77.0159	1.27	0.203	-53.13329	249.1991
_Icreg_5	59.46077	44.63844	1.33	0.183	-28.15521	147.0767
_Icreg_6	-45.35435	63.86088	-0.71	0.478	-170.7	79.99129
_Icreg_7	42.36427	68.21099	0.62	0.535	-91.51972	176.2483
_Icreg_8	6.12369	41.99478	0.15	0.884	-76.30333	88.55071
_Icreg_9	25.18474	41.88084	0.60	0.548	-57.01864	107.3881
_Icreg_10	-18.91991	83.32412	-0.23	0.820	-182.4678	144.628
_Icreg_11	-17.32024	54.98936	-0.31	0.753	-125.2529	90.61244
_Icreg_12	-34.3823	43.38773	-0.79	0.428	-119.5434	50.77879
_Icreg_13	6.507651	56.05196	0.12	0.908	-103.5107	116.526
_Icreg_15	6.421658	43.87456	0.15	0.884	-79.69499	92.53831
_Icreg_16	-21.0741	41.82939	-0.50	0.615	-103.1765	61.0283
_Icreg_17	-26.87267	102.7087	-0.26	0.794	-228.4685	174.7232
_Icreg_18	10.32544	62.16613	0.17	0.868	-111.6938	132.3446
_Icreg_19	-22.01389	43.61138	-0.50	0.614	-107.614	63.58619
_Icreg_20	17.36671	49.52298	0.35	0.726	-79.83662	114.57
_Icred_2	59.76917	20.24545	2.95	0.003	20.03156	99.50678
_Icred_3	67.74625	31.57938	2.15	0.032	5.762483	129.73
_Icred_4	167.3008	54.05562	3.09	0.002	61.20089	273.4008
_Icred_5	393.8389	79.7735	4.94	0.000	237.2602	550.4177
_Icleta_2	100.3298	33.87566	2.96	0.003	33.83892	166.8207
_Icleta_3	131.5206	34.25849	3.84	0.000	64.27832	198.7629
_Icleta_4	140.5621	36.71456	3.83	0.000	68.49909	212.6252
istru	72.85244	20.24681	3.60	0.000	33.11216	112.5927
se	-2.376967	17.94068	-0.13	0.895	-37.59079	32.83685
disoccupato	-55.96852	47.79662	-1.17	0.242	-149.7834	37.84632
volontario	52.78504	23.18127	2.28	0.023	7.285026	98.28505
usononprofit	84.14078	25.37849	3.32	0.001	34.32807	133.9535
_cons	-210.0054	47.72457	-4.40	0.000	-303.6788	-116.332
_se	229.8607	7.014065	(Ancillary parameter)			

Obs. summary: 298 left-censored observations at dona~teu<=0
572 uncensored observations

Tabella 2.5b – Modello Tobit sul campione IRS (osservazioni “pesate”)

Tobit estimates Number of obs = 870
LR chi2(30) = 118.31
Prob > chi2 = 0.0000
Log likelihood = -4129.0257 Pseudo R2 = 0.0141

donazioneteu	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
_Icreg_2	-127.4651	165.4622	-0.77	0.441	-452.2331	197.3029
_Icreg_3	46.00386	36.27835	1.27	0.205	-25.203	117.2107
_Icreg_4	96.27252	77.03469	1.25	0.212	-54.93055	247.4756
_Icreg_5	63.44574	45.46954	1.40	0.163	-25.80151	152.693
_Icreg_6	-53.23748	65.24823	-0.82	0.415	-181.3062	74.83123
_Icreg_7	41.49725	68.50897	0.61	0.545	-92.97161	175.9661
_Icreg_8	-2.250553	43.03498	-0.05	0.958	-86.71928	82.21817
_Icreg_9	17.74091	42.79812	0.41	0.679	-66.26291	101.7447
_Icreg_10	-25.27263	84.61078	-0.30	0.765	-191.346	140.8007
_Icreg_11	-22.90034	56.4887	-0.41	0.685	-133.7759	87.97523
_Icreg_12	-34.95267	44.26109	-0.79	0.430	-121.828	51.92265
_Icreg_13	2.991085	56.67442	0.05	0.958	-108.249	114.2312
_Icreg_15	-.0449905	44.81402	-0.00	0.999	-88.00559	87.9156
_Icreg_16	-24.34945	42.59417	-0.57	0.568	-107.953	59.25405
_Icreg_17	-24.36038	103.548	-0.24	0.814	-227.6036	178.8828
_Icreg_18	7.525306	62.74927	0.12	0.905	-115.6385	130.6891
_Icreg_19	-24.07758	44.34674	-0.54	0.587	-111.121	62.96585
_Icreg_20	9.980828	50.85172	0.20	0.844	-89.83052	109.7922
_Icred_2	60.48351	20.50955	2.95	0.003	20.22753	100.7395
_Icred_3	59.71512	32.13175	1.86	0.063	-3.352825	122.7831
_Icred_4	169.5361	53.9608	3.14	0.002	63.62231	275.45
_Icred_5	388.4503	79.66462	4.88	0.000	232.0852	544.8154
_Icleta_2	103.5397	34.35689	3.01	0.003	36.10425	170.9751
_Icleta_3	131.7775	34.80684	3.79	0.000	63.45887	200.096
_Icleta_4	143.43	37.45713	3.83	0.000	69.90941	216.9505
istru	75.70027	20.7073	3.66	0.000	35.05614	116.3444
secco	-1.380901	18.27692	-0.08	0.940	-37.2547	34.49289
disoccupato	-56.39703	47.98004	-1.18	0.240	-150.5719	37.77781
volontario	50.47828	23.49184	2.15	0.032	4.368674	96.58788
usononprofit	87.77945	26.03856	3.37	0.001	36.67117	138.8877
_cons	-210.4559	48.51039	-4.34	0.000	-305.6717	-115.2401
_se	234.3756	7.147182	(Ancillary parameter)			

Obs. summary: 298 left-censored observations at dona~teu<=0
 572 uncensored observations

2.4 Un esercizio di previsione

In questo paragrafo proviamo a sviluppare un primo esercizio di previsione del volume totale di donazioni a disposizione delle organizzazioni del Terzo Settore nei prossimi due decenni. A tal fine, abbiamo semplificato il modello Tobit discusso nel paragrafo precedente in modo da considerare le sole variabili oggetto di previsione, ossia il reddito e la struttura per età della popolazione, distinguendo tra uomini e donne. I risultati della stima sono presentati nella tabella 2.6. *L'individuo di riferimento è un individuo di sesso maschile, di età inferiore ai 65 anni, con un reddito inferiore ai 20.000 euro annui; per tale individuo l'ammontare di donazioni è pari a zero. L'età superiore ai 65 anni causa un incremento dell'importo delle donazioni di 40 euro. Allo stesso modo, il passaggio alla seconda classe di reddito produce un incremento del livello delle donazioni di 90 euro, che sale fino a 435 euro per individui con un reddito appartenente alla quinta classe. Infine, un individuo di sesso femminile dona circa 10 euro più di un individuo di sesso maschile.*

Il quadro descritto dal modello Tobit semplificato ci consente di calcolare il volume di donazioni complessivo a partire dalla distribuzione del reddito che caratterizza il nostro Paese. In funzione della classe di reddito a cui un individuo appartiene è, infatti, *possibile identificare il livello medio delle donazioni effettuate dall'individuo stesso, differenziando poi a seconda che si tratti di una donna, o di un soggetto con più di 65 anni di età, o entrambe le cose.* Allo scopo di determinare quanti individui appartengano alle diverse classi di reddito, si è fatto riferimento al lavoro di Brandolini e Sestito (1994), in cui viene studiata la distribuzione del reddito in Italia dal 1977-1991 sulla base del campione di Banca d'Italia. In considerazione della relativa stabilità dei risultati ottenuti dagli autori, si è scelto di basare su tali risultati la distribuzione del reddito per tutto il periodo di previsione. La medesima distribuzione è applicata, perciò, al reddito stimato per i vari anni della simulazione, sia per gli uomini sia per le donne, sia per i soggetti di età inferiore ai 65 anni sia per i soggetti di età superiore. Si tratta naturalmente di ipotesi fortemente semplificatrici, ma tali da permettere la formulazione di una valutazione di riferimento, rispetto alla quale si possano eventualmente compiere successivi approfondimenti.

Sulla base di tale impostazione, la quantificazione del volume totale di donazioni viene determinata in funzione dei valori stimati per il Pil tra il 2000 e il 2025, distribuendo tali valori tra gli individui di età compresa tra i 15 e i 99 anni, percettori di un reddito o di una pensione, sulla base dei risultati ottenuti da Brandolini e Sestito. La distribuzione del reddito così ottenuta è presentata nella tabella 2.7 e nella figura 2.1, in cui il Pil è diviso in quintili di redditi medi, espressi in termini reali ai prezzi del 2000.

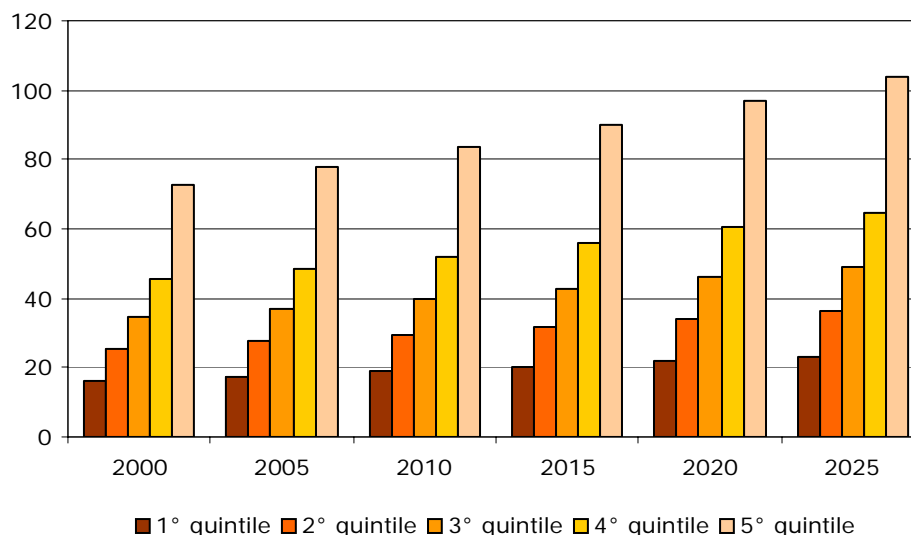
Tabella 2.7 - La distribuzione del Pil in classi tra il 2000 e il 2025

Classi di reddito	Reddito medio					
	2000	2005	2010	2015	2020	2025
A	16.393	17.527	18.861	20.266	21.796	23.274
B	25.671	27.447	29.535	31.736	34.132	36.447
C	34.520	36.909	39.717	42.676	45.898	49.012
D	45.377	48.517	52.208	56.098	60.334	64.426
E	72.958	78.006	83.942	90.196	97.006	103.586

Note: I valori sono reali e sono espressi in Euro, al valore del 2000.

Fonte: nostre elaborazioni su dati CeRP.

Figura 2.1 - La distribuzione del Pil in classi tra il 2000 e il 2025



Note: I valori sono reali e sono espressi in Euro, al valore del 2000.

Fonte: nostre elaborazioni su dati CeRP.

La definizione dell'evoluzione del reddito e del numero di percettori di un reddito da lavoro o di una pensione per il periodo di previsione si basa sui risultati di uno studio condotto recentemente dal CeRP (Center for Research on Pensions and

Welfare Policies) nell'ambito del progetto "Demography, Institutions and Distributions" finanziato dalla DG EMPL (Directorate General for Employment and Social Affairs) della Commissione Europea. Nell'ambito di tale ricerca è stato, infatti, costruito un modello in grado di simulare, seppur sulla base di alcune ipotesi esogenamente date, l'evoluzione di variabili quali il Pil, il tasso di occupazione, il reddito medio e diverse componenti di spesa sociale. Tutti i risultati ottenuti riflettono in maniera esplicita l'andamento demografico definito per l'Italia tra il 2000 e il 2025 dalle proiezioni di Eurostat. Il modello si sviluppa, inoltre, in linea con le previsioni formulate dal Working Group on Ageing Populations dell'Economic Policy Committee (2001), per il periodo compreso tra il 2000 e il 2050, sull'andamento del tasso di partecipazione al mercato del lavoro, sia della popolazione compresa tra i 15 e i 54 anni, sia di quella compresa tra i 55 e i 64 anni, differenziando tra uomini e donne. Analogamente, il valore della crescita della produttività, assunto nella simulazione pari all'1,75% annuo, deriva dalle indicazioni fornite dall'Ageing Working Group.

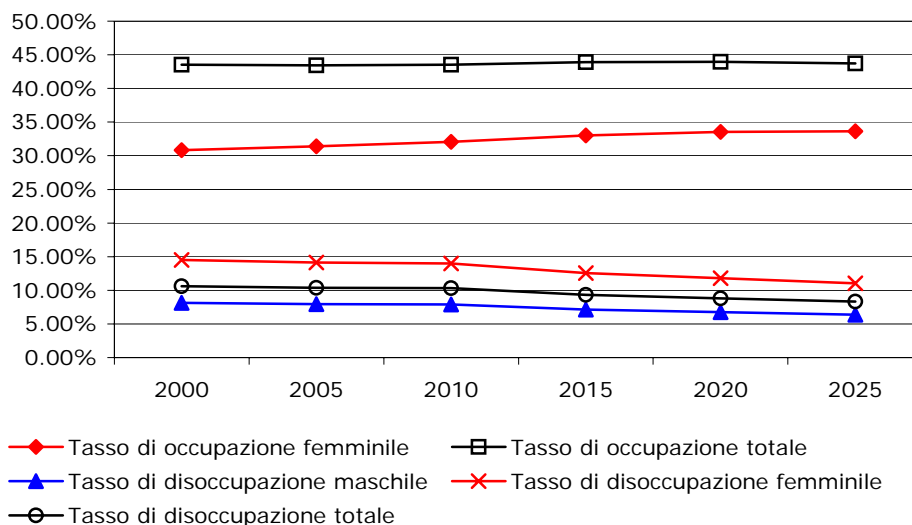
Sulla base di tali ipotesi, il modello di previsione permette di determinare il tasso di crescita del Pil nel periodo di simulazione considerato, e quindi di calcolare, per gli anni rilevanti della simulazione, il livello del Pil atteso. I risultati ottenuti sono presentati nella tabella che segue, dove sono indicati inoltre i valori delle principali variabili del mercato del lavoro determinate dalla simulazione (unicamente all'andamento di queste ultime è riferita, invece la successiva figura 2.2).

Tabella 2.8 - L'andamento delle principali variabili macroeconomiche tra il 2000 e il 2025

	2000	2005	2010	2015	2020	2025
Pil in milioni di €	1.166.548	1.269.485	1.386.385	1.522.738	1.658.414	1.784.688
Tasso di crescita annuo del Pil	--	1,71%	1,78%	1,89%	1,72%	1,48%
Tasso di occupazione						
Donne	30,82%	31,41%	32,05%	33,01%	33,54%	33,64%
Totale	43,51%	43,44%	43,54%	43,93%	43,96%	43,71%
Tasso di disoccupazione						
Uomini	8,13%	7,95%	7,90%	7,13%	6,75%	6,38%
Donne	14,53%	14,12%	13,97%	12,54%	11,79%	11,05%
Totale	10,59%	10,36%	10,31%	9,32%	8,82%	8,32%

Fonte: Simulazione CeRP.

Figura 2.2 – Andamento dei tassi di occupazione e disoccupazione (2000-2050)



Fonte: Simulazione CeRP.

A partire dai valori stimati del Pil, dalla distribuzione del reddito derivante dall'applicazione dei risultati di Brandolini e Sestito e dai risultati della simulazione del CeRP relativamente al numero di soggetti che percepiscono un reddito da lavoro o una pensione, è stato possibile portare a termine l'esercizio di previsione e determinare il volume totale di donazioni a disposizione delle organizzazioni del Terzo Settore fino al 2025. I calcoli portano a stimare un aumento dell'ammontare complessivo delle donazioni per tutto il periodo in termini assoluti, mentre esclusivamente fino al 2015 in valori percentuali del Pil, come presentato nella tabella che segue.

Tabella 2.9 - L'andamento delle donazioni al Terzo Settore tra il 2000 e il 2025

	2000	2005	2010	2015	2020	2025
Totale donazioni	2.149	3.538	4.384	4.858	4.935	5.037
Donazioni in % Pil	0,18	0,28	0,32	0,32	0,30	0,28

Note: I valori sono reali e sono espressi in milioni di Euro, al valore del 2000.

Fonte: nostre elaborazioni su dati CeRP.

Le motivazioni di tale dinamica risiedono principalmente nell'andamento demografico, che nel nostro Paese conduce a un minor numero di lavoratori attivi accompagnato da un incremento degli individui in età anziana, derivante dal deciso aumento della vita attesa. Negli anni considerati il saldo demografico previsto è negativo e complessivamente pari a una diminuzione di circa 626 mila individui. In

relazione agli individui di età anziana, al contrario, è previsto un incremento complessivo di circa 2.870 mila persone. *L'andamento crescente dell'ammontare complessivo delle donazioni è spiegato, quindi, in parte dal fatto che il modello prevede un aumento dei percettori di un reddito tra i soggetti con età superiore ai 65 anni*, e a costoro è associato un ammontare addizionale di donazioni quantificato in circa 40 euro. *Analogamente, il modello di simulazione prevede un aumento della partecipazione femminile al mercato del lavoro, a cui è associato un effetto positivo in termini di donazioni*, quantificato, come si è detto, in media in donatrici che offrono circa 10 euro in più rispetto ai donatori uomini. *Parte della spiegazione dell'aumento delle donazioni complessive dipende però dal fatto che le classi di reddito di riferimento, stimate dal modello Tobit, sono mantenute costanti per tutto il periodo di simulazione. In questo modo i risultati sono influenzati dall'aumento dei redditi legato alla crescita della produttività, che fa corrispondere i redditi stimati a classi di reddito legate a livelli di donazione via via maggiori*. Oltre a ciò, i risultati presentati riflettono una potenziale sovrastima anche poiché si è fatto riferimento a un'approssimazione dei redditi tramite il Pil, in cui sono compresi anche gli interessi, le rendite e gli utili, non distinguendo inoltre tra redditi netti e redditi lordi.

2.5 Una ipotesi di valutazione delle donazioni al 2050

I risultati ottenuti nell'esercizio di previsione descritto al paragrafo precedente possono essere utilizzati per estendere l'orizzonte di previsione dal 2025 al 2050. I valori stimati sulla base del modello del CeRP per il numero dei lavoratori e dei pensionati possono essere proiettati per i successivi 25 anni in funzione delle previsioni demografiche dell'Istat. Mantenendo costante la proporzione, ottenuta per il 2025, tra il numero di lavoratori uomini con età compresa tra i 15 e i 65 anni e il totale della popolazione maschile di quell'età nei diversi anni della proiezione, si ottiene il numero dei lavoratori maschi, analogamente per le donne, rispetto alla popolazione femminile tra i 15 e i 65 anni, e per i pensionati uomini o donne, rispetto alla popolazione maschile e femminile con più di 65 anni. Si è, inoltre, ipotizzata una crescita del Pil costante tra il 2025 e il 2050 al livello raggiunto nel 2025, pari a circa l'1,5%. La plausibilità di tale ipotesi, nel contesto di una popolazione che diminuisce continuamente e che invecchia, richiede l'assunzione di un livello della produttività particolarmente sostenuto. Non è stata, invece, inserita nessuna ipotesi di aumento della propensione a donare degli italiani se non per l'effetto, in qualche modo "automatico" determinato dalla variazione

della redditività, dell'età media e della composizione della popolazione. Non abbiamo dunque ipotizzato alcuna riduzione del pronunciato divario esistente (nel rapporto fra donazioni e Pil) fra l'Italia e gli altri paesi sviluppati, quali ad esempio gli Stati Uniti in cui tale rapporto è ben superiore e pari all'1%.

Sulla base di queste ipotesi semplificatrici, e mantenendo ancora costante la distribuzione del reddito ottenuta da Brandolini e Sestito (1994), è possibile calcolare l'ammontare complessivo delle donazioni fra il 2030 e il 2050. La tabella che segue presenta i risultati ottenuti applicando la stessa metodologia di calcolo seguita nella prima parte dell'esercizio di previsione, come esposta nel paragrafo precedente.

Tabella 2.10 - L'andamento delle donazioni al Terzo Settore tra il 2025 e il 2050

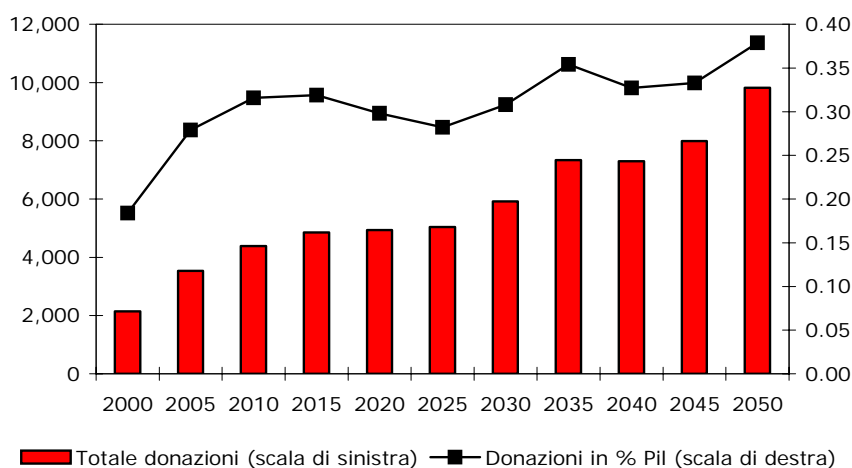
	2030	2035	2040	2045	2050
Totale donazioni	5.920	7.336	7.296	7.994	9.820
Donazioni in % Pil	0,31	0,35	0,33	0,33	0,38

Note: I valori sono reali e sono espressi in milioni di Euro, al valore del 2000.

Fonte: nostre elaborazioni.

La figura 2.3 mostra infine l'andamento, nell'intero periodo analizzato dal nostro studio (2000-2050) del valore complessivo delle donazioni e del rapporto fra queste ultime ed il prodotto interno lordo.

Figura 2.3 - L'andamento delle donazioni al Terzo Settore tra il 2000 e il 2050



Fonte: nostre elaborazioni

L'andamento descritto nella tabella (e nella parte più a destra del grafico) è dovuto principalmente al fatto che le classi di reddito definite dalla stima del modello Tobit all'estendersi del periodo di previsione risultano via via sempre meno stringenti,

vista l'ipotesi di crescita reale positiva del Pil. *Ciò significa che un numero sempre maggiore di individui risulta essere donatore di importi maggiori. Accanto a ciò, è importante però rilevare come le previsioni demografiche portino a stimare un numero sempre crescente di soggetti di età superiore ai 65 anni, a cui sono associate donazioni più alte.*

3. LE DONAZIONI AL NONPROFIT E LA RICCHEZZA DEGLI INDIVIDUI*

3.1 Introduzione

In questo capitolo completiamo lo scenario definito nei capitoli precedenti. In particolare, oltre a riproporre una nuova stima del flusso annuale di donazioni tipicamente dette³⁵ (reddituale) abbiamo costruito, traendo spunto dalla ricerca del Social Welfare Institute del Boston College (che andremo ad analizzare nel paragrafo 3.3) un modello capace di valutare l'importanza delle donazioni patrimoniali³⁶, suddivise in donazioni in natura (immobili principalmente ma anche arredi, attrezzature e oggetti vari) e finanziarie (liquidità e risparmi e, in misura molto minore, titoli di credito di vario genere); ed in particolare di quelle *mortis causa*³⁷.

3.2 Le donazioni patrimoniali: disponibilità di dati

Per quanto riguarda le donazioni patrimoniali non esistono ad oggi, nel nostro paese, rilevazioni specifiche né stime di qualsiasi genere. Il loro valore, quindi non è identificabile in base alle statistiche ufficiali e dovrebbe risultare incluso nella voce donazioni della ricerca dell'Istituto nazionale di statistica³⁸.

* Di Paolo Canino e Stefano Cima, Istituto per la Ricerca Sociale e Massimo Fioruzzi, Summit della Solidarietà.

³⁵ Si vedano i risultati del capitolo 2.

³⁶ Il cui valore è escluso dalle stime del capitolo precedente.

³⁷ Ricordiamo che questo lavoro si colloca all'interno di un progetto più vasto teso a ricostruire il quadro complessivo (per tipologia di fonte: reddituale – patrimoniale) delle donazioni al nonprofit. Questo primo modulo riguarda le donazioni degli individui e delle famiglie, gli altri due riguarderanno rispettivamente le imprese e le altre istituzioni private.

³⁸ Va inoltre precisato che l'ammontare delle donazioni rilevato dall'Istat (850 milioni per il settore NVS e 1237 milioni per il BNS) risulta probabilmente sottostimato. Nell'ambito del lavoro per il calcolo del VAS, rielaborando i dati disponibili da varie fonti, si era ottenuta una stima pari a 2,5 miliardi con un potenziale di crescita pari a 7 miliardi annui (Cima, Fioruzzi, Gandullia, 2003 p.120).

Non ci risultano esistere finora indagini specifiche sul fenomeno delle donazioni patrimoniali, comprendenti per lo più lasciti in vita o testamentari di natura immobiliare, mobiliare e, tra questi ultimi, i valori finanziari (azioni, titoli di credito, liquidità). Le difficoltà incontrate sono state maggiori di quelle messe in preventivo e il risultato della ricerca ne ha risentito in quanto le proiezioni e gli scenari si basano non completamente su parametri ufficiali e su verifiche empiriche, ma anche e per il resto, su ipotesi di lavoro solo parzialmente verificate.

La quantificazione del valore complessivo delle donazioni patrimoniali al terzo settore è dunque avvenuta in modo indiretto, applicando ai dati Istat del 1999 relativi alle entrate da donazioni e lasciti la medesima ripartizione riscontrata nei dati di bilancio (relativi al 2001) di alcuni enti di grandi dimensioni che fanno parte del Summit della Solidarietà, in particolare i dati si riferiscono a 13 dei 19 enti associati (tabella 3.1). In questo modo si è proceduto alla stima dell'entità del flusso annuale di donazioni patrimoniali destinate al nonprofit; tanto alle organizzazioni più propriamente volontaristiche (quelle che operano nei settori della sanità, dell'assistenza sociale, dell'ambiente, dello sviluppo e coesione sociale, della tutela dei diritti, della filantropia, della cooperazione internazionale e dell'istruzione) quanto al settore nel suo complesso. Per mantenere la terminologia utilizzata nella passata ricerca, e condivisa a livello internazionale, indicheremo tali distinte entità con i termini Narrow Voluntary Sector (NVS) e Broad Nonprofit Sector (BNS).

Tabella 3.1 - Ripartizione delle entrate nel nonprofit italiano (dati in milioni di Euro)

	Summit della Solidarietà* (2001)	Italia NVS** (1999)	Italia BNS** (1999)
Entrate totali	172	23.123	37.762
Lasciti e donazioni	12	850	1.237
% su totale entrate	7,1%	3,7%	3,3%
Donazioni	7	468	682
% su totale entrate	3,9%	2,0%	1,8%
Lasciti	5	382	555
% su totale entrate	3,2%	1,7%	1,5%
% su entrate donazioni e lasciti (PROPORZIONE SdS)	44,9%	44,9%	44,9%

Note:

*13 dei 19 soci

*** NVS, BNS sono gli acronimi rispettivi per Narrow Voluntary Sector e Broad Nonprofit Sector

Fonte: Elaborazione IRS su dati Summit della Solidarietà e ISTAT.

Considerando le difficoltà sopra elencate, proponiamo una certa cautela nella lettura dei risultati delle simulazioni effettuate con riferimento alla crescita ed alla distribuzione della ricchezza privata. Essi costituiscono, in ogni caso, una *prima*

stima di un fenomeno finora trascurato dalla ricerca economico scientifica del settore.

Al momento della chiusura della ricerca non abbiamo ancora ricevuto risposta alla nostra richiesta di delucidazioni sulle donazioni patrimoniali della Chiesa Cattolica, fenomeno molto importante in Italia e che non ha riscontro con la situazione Usa con cui ci confronteremo. Se sono note, infatti, le entrate derivanti dalle dichiarazioni dei redditi attraverso il meccanismo dell'8 per mille (che, in ogni caso, non possono definirsi vere e proprie donazioni³⁹) mancano, pressoché del tutto, dati sufficienti che si riferiscano alla raccolta da elemosine e aiuti vari e dai lasciti causa morte. Abbiamo pertanto utilizzato una stima per le donazioni alle chiese ricavata dalle risposte avute nei questionari rivolti ad una selezione dei notai della zona di Milano.

3.3 L'evoluzione futura

Al fine di valutare le potenzialità di sviluppo delle donazioni patrimoniali alle istituzioni nonprofit cercheremo di adattare al contesto italiano il modello, utilizzato da Havens e Schervish con riferimento agli Stati Uniti d'America, e di cui abbiamo dato breve cenno nel primo capitolo.

In questo paragrafo presenteremo quindi, per cominciare, la struttura analitica sottostante il contributo degli autori americani; costruiremo poi il nostro modello relativo alla situazione italiana, non prima, però, di aver sottolineato le differenze esistenti fra i due paesi e di cui è stato necessario tener conto durante il processo di adattamento. Rimandiamo, invece, al successivo paragrafo l'esposizione ed il confronto dei risultati relativi ai due paesi.

3.3.1 Il modello americano

Descriviamo qui i tratti principali del modello utilizzato dagli autori americani per stimare l'ammontare totale dei trasferimenti di ricchezza *mortis causa* che avranno luogo nel periodo compreso fra il 1998 ed il 2052 (con una stima intermedia al 2017) negli Stati Uniti d'America in base alle tre ipotesi di scenario considerate.

³⁹ Di fatto l'individuo non decide spontaneamente di donare una determinata quantità di denaro, ma ha solamente la possibilità di "dirottare" dalle casse dell'erario una quantità prestabilita del proprio debito fiscale (l'8 per mille, appunto) in direzione di una delle entità confessionali con le quali il nostro stato ha

Cominciamo dalle ipotesi comuni a tutti gli scenari, che sono le seguenti:

- la ricchezza iniziale complessiva è pari a 32mila miliardi di US\$;
- i tassi di risparmio⁴⁰ sono stimati sulla base del modello del ciclo di vita;
- non vengono tenute in considerazione: immigrazione, nuove nascite e dinamiche familiari;
- gli individui con età compresa tra 60 e 69 anni non possono presentare risparmi negativi annuali superiori (in valore assoluto) a 250mila \$;
- gli individui con età superiore a 69 anni non possono presentare risparmi negativi annuali superiori (in valore assoluto) a 500mila \$.

La simulazione si basa poi su micro-dati relativi ad un campione di individui rappresentativi della popolazione americana, quanto a distribuzione della ricchezza reale (che include attività immobiliari e mobiliari) e finanziaria (risparmi monetari e titoli di credito) le due voci che compongono il patrimonio dell'individuo, e si articola in due fasi. Il primo passo consiste nel simulare l'andamento futuro di tale ricchezza, al fine di calcolare il valore dei patrimoni finali⁴¹ delle unità famigliari considerate nel modello, in base ad un tasso di crescita della ricchezza individuale costituito dalle due seguenti componenti:

- componente fissa per tutti gli agenti, ma variabile in base allo scenario, costituita dal tasso di crescita reale dell'economia ($ergr_i$ con $i=1,2,3$)

raggiunto un accordo in tal senso. Il totale dell'8 per mille è stato di circa 8 miliardi di euro negli ultimi 14 anni (con un flusso annuale superiore ai 500 milioni di euro).

⁴⁰ Utilizziamo questo termine solo per maggiore brevità, in quanto esso andrebbe riferito (in un'interpretazione più corretta) al rapporto fra risparmi e reddito, mentre in questo caso, lo ricordiamo, si riferisce al rapporto fra risparmi e ricchezza.

⁴¹ Intendiamo con tale terminologia, di qui in avanti, il complesso delle ricchezze accumulate da un individuo fino al momento della propria morte.

- componente variabile sia in base agli scenari, sia in base alla classe di ricchezza e di età del singolo individuo; costituita dal rapporto fra risparmio e ricchezza posseduta alla fine di un determinato periodo di durata annuale ($sw_i^{jk t}$ con $i=1,2,3$; $j=1,2$; e $k=1,2,\dots,7$).

I tassi di crescita della ricchezza reale così ottenuti ($wrgr_i^{jk t}$) sono riassunti nelle seguenti tabelle:

Tabella 3.2 - Scenario inferiore (i=1)

	Classe di ricchezza (j)					
	Ricchezza inferiore ad 1			Ricchezza superiore ad 1		
	milione di \$			milione di \$		
	Ergr1	Sw11k	Wrgr11k	Ergr1	Sw12k	Wrgr12k
<i>Classe di età del capofamiglia (k)</i>						
fino a 30 anni	2,0%	9,1%	11,1%	2,0%	7,6%	9,6%
31-40	2,0%	3,2%	5,2%	2,0%	-1,1%	0,9%
41-50	2,0%	4,0%	6,0%	2,0%	-1,8%	0,2%
51-60	2,0%	-0,1%	1,9%	2,0%	-0,7%	1,3%
61-70	2,0%	-2,5%	-0,5%	2,0%	-5,4%	-3,4%
71-80	2,0%	-3,7%	-1,7%	2,0%	-1,2%	0,8%
oltre 80	2,0%	-7,6%	-5,6%	2,0%	-0,9%	1,1%

Fonte: Havens e Schervisch 1999.

Tabella 3.3 - Scenario medio (i=2)

	Classe di ricchezza (j)					
	Ricchezza inferiore ad 1			Ricchezza superiore ad 1		
	milione di \$			milione di \$		
	Ergr2	Sw21k	Wgr21k	Ergr2	Sw22k	Wgr22k
<i>Classe di età del capofamiglia (k)</i>						
fino a 30 anni	3,0%	10,1%	13,1%	3,0%	8,6%	11,6%
31-40	3,0%	4,2%	7,2%	3,0%	-0,1%	2,9%
41-50	3,0%	5,0%	8,0%	3,0%	-0,8%	2,2%
51-60	3,0%	0,9%	3,9%	3,0%	0,3%	3,3%
61-70	3,0%	-1,7%	1,3%	3,0%	-3,6%	-0,6%
71-80	3,0%	-2,5%	0,5%	3,0%	-0,8%	2,2%
oltre 80	3,0%	-5,1%	-2,1%	3,0%	-0,6%	2,4%

Fonte: Havens e Schervisch 1999.

Tabella 3.4 - Scenario superiore (i=3)

	Classe di ricchezza (j)					
	Ricchezza inferiore ad 1			Ricchezza superiore ad 1		
	milione di \$			milione di \$		
	Ergr3	Sw31k	Wgr31k	Ergr3	Sw32k	Wgr32k
<i>Classe di età del capofamiglia (k)</i>						
fino a 30 anni	4,0%	11,1%	15,1%	4,0%	9,6%	13,6%
31-40	4,0%	5,2%	9,2%	4,0%	0,9%	4,9%
41-50	4,0%	6,0%	10,0%	4,0%	0,2%	4,2%
51-60	4,0%	1,9%	5,9%	4,0%	1,3%	5,3%
61-70	4,0%	-0,8%	3,2%	4,0%	-1,8%	2,2%
71-80	4,0%	-1,2%	2,8%	4,0%	-0,4%	3,6%
oltre 80	4,0%	-2,5%	1,5%	4,0%	-0,3%	3,7%

Fonte: Havens e Schervisch 1999.

La seconda fase è volta a stabilire la ripartizione delle ricchezze accumulate nel periodo considerato fra le varie possibili destinazioni (spese di varia natura, imposte di successione, lasciti ad istituzioni nonprofit, lasciti ereditari). I parametri utilizzati in questo stadio, sono stati mantenuti costanti per tutto il periodo considerato e fra tutti gli scenari, e sono riassunti dalla seguente:

Tabella 3.5 - Destinazione del patrimonio finale

	Spese	Imposte di	Lasciti al	Lasciti
		successione	nonprofit	Ereditari
	% sul valore finale del patrimonio	% sul patrimonio finale al netto delle spese		
<i>Livello del patrimonio finale in euro (l)</i>				
meno di 625mila	3,67%	0%	5%	95%
da 625mila ad un milione	3,67%	5%	5%	90%
da 1 a 2,5 milioni	3,75%	16%	8%	76%
da 2,5 a 5 milioni	4,55%	33%	9%	58%
da 5 a 10 milioni	4,41%	41%	15%	44%
da 10 a 20 milioni	4,65%	46%	16%	38%
oltre i 20 milioni	3,45%	35%	41%	24%

Fonte: Havens e Schervisch 1999.

Sono altresì mantenuti costanti per tutto il periodo e fra tutti e tre gli scenari i tassi di mortalità calcolati per età, sesso ed etnia in base a dati del 1995⁴².

Al termine del periodo considerato (1998-2052) i patrimoni finali di tutte le unità familiari vengono poi sommati fra loro e ne viene, infine, evidenziata la ripartizione fra le diverse componenti (spese varie, imposte di successione, eredità, lasciti al nonprofit

Un'estensione del modello considera inoltre la presenza di donazioni *inter vivos*, inserendo fra le ipotesi la seguente: per ciascuna unità familiare in cui il capofamiglia raggiunge, nell'arco temporale considerato, l'età di 55 anni, e nella quale, in tale periodo il patrimonio è pari ad almeno ad un milione di dollari, si considerano donazioni in vita per un valore complessivo pari al 20% della ricchezza accumulata fino a quel momento.

Tale fattore riduce la ricchezza complessiva e, conseguentemente, il valore delle spese successorie, delle tasse, delle eredità e delle donazioni al nonprofit. Il livello finale di queste ultime, tuttavia, riceve anche un effetto positivo determinato, per l'appunto, dall'ammontare delle donazioni effettuata dagli individui ancora in vita e dai redditi maturati su tali somme.

3.3.2 Italia e Stati Uniti, principali distinzioni nel livello di ricchezza iniziale, nel processo di accumulazione e di distribuzione della ricchezza

Al fine di applicare un modello analogo all'Italia è opportuno considerare quali siano le principali differenze fra i due paesi.

È ovviamente diverso, innanzi tutto, il livello di ricchezza iniziale considerato. Nello studio americano si fa riferimento, come già ricordato, ad un livello pari circa a 32 mila miliardi di dollari valido per il 1998. Per il nostro modello abbiamo utilizzato la stima pubblicata dalla Banca d'Italia nell'Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane che costituisce la principale base dati da noi utilizzata per le proiezioni, e che valuta il livello complessivo della ricchezza italiana in circa 3.700 miliardi di euro; distribuiti in base alla seguente tabella 3.6.

⁴² Vital Statistics of the United States, U.S. National Center for Health Statistics.

Tabella 3.6 - Distribuzione della ricchezza in Italia (2001)

	Famiglie		Ricchezza	
	Numero	%	Milioni di €	%
fino a 100mila	11.130.310	51,8	383.311	10,5
oltre 100mila di cui:	10.358.671	48,2	3.284.245	89,5
da 100mila a 500mila	9.037.120	42,1	1.874.609	51,1
da 500mila a 5 milioni	1.303.818	6,1	1.307.365	35,6
oltre 5milioni	17.733	0,1	102.271	2,8
Totale	21.488.980	100	3.667.556	100

Fonte: Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane nel 2000; Banca d'Italia; 2001; Roma

Analizziamo ora il processo di accumulazione della ricchezza: le diverse abitudini di risparmio delle famiglie italiane rispetto a quelle americane, in rapporto alla ricchezza ed all'età, sono riassunte dalla tabella 3.7.

Mentre negli Stati Uniti il risparmio (di ricchezza, vedi nota 1) è decrescente al crescere dell'età e diviene negativo una volta superati i 50 anni (ci riferiamo alle famiglie con una ricchezza patrimoniale inferiore al milione di euro⁴³), in Italia tale relazione risulta procedere in direzione opposta, soprattutto fra gli individui che hanno un livello di ricchezza inferiore, ed il livello medio è molto superiore. Un dato comune fra i due paesi è rappresentato, invece, dal fatto che fra gli individui più ricchi il rapporto fra risparmio e ricchezza è generalmente più basso per ciascuna delle classi di età ovvero che l'orientamento al risparmio è decrescente con l'aumentare della ricchezza a disposizione.

Anche a questo riguardo, tuttavia, la tabella ci mostra che esiste una differenza nella soglia che individua una variazione significativa nei comportamenti di consumo (e quindi di risparmio). Infatti, nel caso italiano, il profilo per età dei tassi di risparmio della classe di ricchezza inferiore rimane sostanzialmente invariato qualora si innalzi il valore della soglia a 5 milioni di euro, come si può notare osservando la prima e la terza colonna della tabella 3.8. Tale evidenza ci fa quindi ritenere che questo secondo valore sia più appropriato al fine di descrivere correttamente le decisioni di risparmio degli italiani.

Tabella 3.7 - Rapporto fra risparmio e ricchezza

Classe di età del capofamiglia	Classe di ricchezza in milioni di euro					
	Usa		Italia			
	inferiore a 1	uguale o superiore a 1	inferiore a 1	uguale o superiore a 1	inferiore a 5	uguale o superiore a 5
fino a 30 anni	9,10%	7,60%	3,50%	1,20%	3,30%	-*
31-40	3,20%	-1,10%	2,60%	1,60%	2,50%	2,40%
41-50	4,00%	-1,80%	3,40%	2,10%	3,20%	1,60%
51-60	-0,10%	-0,70%	5,80%	2,50%	5,40%	0,90%
61-70	-2,50%	-5,40%	5,90%	3,10%	5,40%	1,60%
71-80	-3,70%	-1,20%	6,10%	2,50%	5,60%	1,20%
oltre 80	-7,60%	-0,90%	6,60%	3,40%	6,00%	-*

Fonte: elaborazioni Irs su dati Havens e Schervisch 1999 e Banca d'Italia 2001

Nota: * nel nostro campione non risultavano individui appartenenti a tale incrocio fra classe i età e di ricchezza.

Le tabelle 3.8 e 3.9 evidenziano l'insieme di stime ottenute utilizzando i valori medi per classe di ricchezza tratti delle Indagini sulla Ricchezza delle Famiglie Italiane condotte dal 1987 al 2000⁴⁴ (colonna *Rilevati*) a confronto con le stime ottenute rielaborando i dati relativi alla ricchezza ed ai risparmi (colonna *Rielaborati*) sulla base delle considerazioni espresse nella ricerca di Baldini e Mazzaferro (2000)⁴⁵ che studia gli effetti sul risparmio del processo di transizione demografica e della riforma pensionistica che interesserà il nostro paese nel prossimo futuro.

Come si può notare, in entrambi i casi *la soglia più adatta a descrivere una variazione significativa appare quella di 5 milioni di Euro* (per le considerazioni sopra esposte). Differenze sostanziali, invece, emergono confrontando il profilo per classi di età: le stime basate sulla rielaborazione dei dati Bankitalia, infatti, evidenziano una crescita del rapporto fra risparmio e ricchezza all'aumentare dell'età (ciò è evidente soprattutto per gli individui appartenenti alla classe di ricchezza inferiore), mentre nel caso dei dati originali l'età, apparentemente, non mostra una relazione chiara con il risparmio⁴⁶.

⁴³ Abbiamo ipotizzato, per semplificare il confronto, un rapporto Euro/Dollaro pari a 1.

⁴⁴ Ricordiamo che, durante tale periodo, la Banca Centrale ha condotto ben 7 indagini, e precisamente nel 1987, 1989, 1991, 1993, 1995, 1998 e 2000.

⁴⁵ M. Baldini e C. Mazzaferro; "Transizione demografica e formazione del risparmio delle famiglie italiane"; 2000.

⁴⁶ Ci riferiamo in particolare, di nuovo, alla classe di ricchezza inferiore.

Ai fini del nostro modello, abbiamo dunque utilizzato le stime rielaborate e la soglia di 5 milioni di euro, *riducendo in via prudenziale le percentuali di un paio di punti (per ciascuna delle classi d'età e di ricchezza), anche in considerazione delle previsioni sull'andamento dei risparmi degli italiani nel prossimo futuro sulla cui diminuzione appare diffuso il consenso, soprattutto qualora il piano di riduzione del debito pubblico venga portato a buon fine*⁴⁷.

Tabella 3.8- Stime del tasso di risparmio (soglia pari a 1 milione di euro, periodo 1987-2000)

	Ricchezza inferiore a 1mln di euro		Ricchezza uguale o superiore a 1 mln di euro	
	Rilevati	Rielaborati	Rilevati	Rielaborati
Classe di età del capofamiglia				
fino a 30 anni	5,50%	3,50%	1,50%	1,20%
31-40	5,50%	2,60%	2,20%	1,60%
41-50	5,20%	3,40%	2,50%	2,10%
51-60	5,60%	5,80%	2,60%	2,50%
61-70	5,60%	5,90%	3,20%	3,10%
71-80	5,30%	6,10%	2,50%	2,50%
oltre 80	5,60%	6,60%	3,30%	3,40%

Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia.

Tabella 3.9 - Stime del tasso di risparmio (soglia pari a 5 milione di Euro, periodo 1987-2000)

	Ricchezza inferiore a 5 mln di Euro		Ricchezza uguale o superiore a 5 mln di Euro	
	Rilevati	Rielaborati	Rilevati	Rielaborati
Classe di età del capofamiglia				
fino a 30 anni	5,00%	3,30%	-	-
31-40	5,30%	2,50%	3,00%	2,40%
41-50	4,90%	3,20%	1,80%	1,60%
51-60	5,20%	5,40%	0,90%	0,90%
61-70	5,20%	5,40%	1,70%	1,60%
71-80	5,00%	5,60%	1,10%	1,20%
oltre 80	5,20%	6,00%	-	-

Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia.

⁴⁷ Le stime ottenute *senza* prevedere una riduzione dei risparmi degli italiani conducono a tassi di crescita decisamente superiori e, soprattutto, ad una crescita molto superiore del numero delle famiglie "milionarie" (usiamo tale termine in riferimento all'euro).

Un'ulteriore differenza fra i due modelli prevede, per l'Italia l'utilizzo di previsioni sulle aspettative di vita⁴⁸ stimate in base all'età ed al sesso, come per gli Stati Uniti, ma anche in base alla Regione d'appartenenza (e non all'etnia come accade per gli USA). Tale distinzione, tuttavia, appare di minor rilievo in quanto, se per il caso americano la razza risulta una variabile significativa per spiegare i diversi tassi di mortalità all'interno della popolazione, per quanto riguarda il nostro paese un confronto territoriale appare più adatto⁴⁹. A tal proposito, ci sembra invece opportuno, rilevare che il set di previsioni demografiche utilizzato (in questo modello ed in quello del capitolo precedente) tiene conto solo in minima parte del fenomeno dell'immigrazione, che nel nostro paese ha già assunto, e sempre di più lo farà (almeno presumibilmente) nel prossimo futuro, un ruolo molto rilevante nella formazione delle dinamiche demografiche.

Ancora maggiori sono gli elementi di diversità fra i due paesi, quando si analizzi la distribuzione della ricchezza accumulata, a partire dal regime fiscale relativo alle imposte di successione (tabella 3.10). Come è noto, in Italia, una recente riforma⁵⁰ ha concluso il processo di soppressione dell'imposta di successione e donazione avviato con la legge 342/2000. L'imposta di successione non è quindi più dovuta, indipendentemente dal valore dei beni e dal grado di parentela intercorrente tra il defunto e i beneficiari relativamente alle successioni aperte dal 25 ottobre 2001.

Allo stato attuale l'unica entrata per l'erario in tale circostanza è rappresentata quindi dall'imposta di registro sui trasferimenti immobiliari che si calcola in base ai parametri riassunti nella seguente:

Tabella 3.10 - Trattamento fiscale dei trasferimenti immobiliari

Beni	Soggetti	Imposte
Terreni e fabbricati	Tutti	Ipotecarie e catastali 3%
Prima casa	Tutti	euro 129,11 imposte ipotecarie euro 129,11 imposte catastali

Ai fini delle simulazioni, abbiamo applicato un'ipotesi semplificatrice accorpando le spese di varia natura e quelle derivanti dall'imposizione fiscale attribuendo loro, nel complesso, una percentuale media pari al 2% del patrimonio finale, anche in

⁴⁸ Le stime che abbiamo utilizzato sono quelle pubblicate dall'Istat.

⁴⁹ Nel nostro paese non vengono nemmeno pubblicate statistiche distinte in base all'etnia.

⁵⁰ Legge 18 ottobre 2001, n. 383.

considerazione dell'esito di un'indagine che abbiamo condotto presso alcuni studi notarili (vedere nota 4).

Importanti implicazioni possono dunque derivare dal fatto che si ipotizzi di mantenere, o meno, una tale struttura fiscale. Infatti, l'assenza (pressoché totale) di carico fiscale sulla successione ha, da un lato, l'effetto di "intaccare" in misura minore il patrimonio finale degli individui (con un aumento quindi della somma da ripartire fra eredi e lasciti ad istituzioni nonprofit). D'altro canto, però, insieme all'imposta di successione viene a mancare un importante incentivo a favore delle donazioni al nonprofit (che non ha più il vantaggio esclusivo della deducibilità dall'asse ereditario, e quindi dall'imposizione, di tali somme). In altre parole, per favorire la crescita delle donazioni al nonprofit è meglio mantenere una qualche forma di tassazione delle donazioni e lasciti a finalità non sociali.

Ulteriori elementi, che differenziano i due paesi e che costituiscono probabilmente le ipotesi cruciali per l'interpretazione dei risultati, sono quelle relative alla ripartizione del patrimonio finale fra eredi ed istituzioni nonprofit. In questo ambito, con riferimento al nostro paese non esistono fonti ufficiali che rendano possibile una parametrizzazione analoga a quella utilizzata dal modello americano (tabella 3.6), che si serve di alcuni dati del 97 pubblicati nello "Statistics of Income Bulletin" (1996-97). La tabella 3.11 mostra quindi i parametri relativi alla ripartizione del patrimonio finale utilizzati nel nostro modello, che descriveremo nel prossimo paragrafo. I dati sono quelli raccolti dall'indagine campionaria effettuata presso alcuni studi notarili e, come si noterà, non hanno consentito una diversificazione dei parametri in funzione della classe di ricchezza, ma solo in base alla presenza, o meno di figli.

Tabella 3.11 - Destinazione del patrimonio finale

	con figli	senza figli	media complessiva
<i>Destinazione del patrimonio finale</i>			
Eredità	95%	90%	91%
di cui agli eredi naturali	90%	85%	87%
di cui ad altri soggetti privati	4,5%	4,5%	5,2%
di cui allo Stato o altri enti pubblici locali	0,5%	0,5%	0,2%
Spese di varia natura (esequie, notarili, tasse etc.)	2%	2%	2%
Lasciti alla Chiesa di appartenenza	2%	5%	2,6%
Donazioni a favore del nonprofit	1%	3%	3%

Fonte: elaborazioni Irs su dati Summit della Solidarietà.

3.3.3 Il modello per l'Italia

Descriviamo ora il modello analitico su cui sono basate le nostre elaborazioni. Per ciascuno degli n individui del campione, il valore del patrimonio in ogni periodo t è calcolato nel modo seguente:

$$\begin{cases} w_n^t = w_n^{t-1} [1 + \text{psvv}(r, a, s)_n^t (\text{ergr} + sw_n^{t-1})] & \text{se } a_n^t < \text{spv}(r, a, s)_n^t \\ w_n^t = w_n^{t-1} [1 + \text{psvv}(r, a, s)_n^c (\text{ergr} + sw_n^{t-1})] & \text{se } a_n^t > \text{spv}(r, a, s)_n^t \text{ e } a_n^c < \text{spv}(r, a, s)_n^c \\ w_n^t = w_n^{t-1} & \text{se } a_n^t > \text{spv}(r, a, s)_n^t \text{ e } a_n^c > \text{spv}(r, a, s)_n^c \end{cases}$$

in cui:

w_n^t rappresenta la ricchezza dell'individuo n al tempo t ;

$\text{psvv}(r, a, s)_n^t$ rappresenta la probabilità di sopravvivenza dell'individuo n al tempo t , funzione della regione, dell'età e del sesso;

ergr rappresenta il tasso di crescita complessivo dell'economia (da noi ipotizzato pari al 1,77%⁵¹)

a_n^t rappresenta l'età dell'individuo n al tempo t ;

$\text{spv}(r, a, s)_n^t$ rappresenta la speranza di vita dell'individuo n al tempo t , anch'essa funzione della regione, dell'età e del sesso.

a_n^c rappresenta l'età dell'eventuale coniuge dell'individuo n al tempo t ;

$\text{spv}(r, a, s)_n^c$ rappresenta la speranza di vita dell'eventuale coniuge dell'individuo n al tempo t , anch'essa funzione della regione, dell'età e del sesso.

Le variabili relative all'eventuale coniuge sono incluse nel calcolo in quanto, per analogia rispetto al modello americano, non consideriamo i trasferimenti di ricchezza *mortis causa* nei confronti del coniuge superstite⁵², e quindi dal momento in cui si ha la morte del capofamiglia, i tassi di risparmio, e di mortalità sono definiti in base alle caratteristiche dell'eventuale coniuge.

Il valore del patrimonio finale dell'individuo n al tempo T (con $T=20;50$) sarà dunque pari a:

⁵¹ Tale è il tasso medio di crescita del Pil utilizzato nelle proiezioni sulle donazioni reddituali descritte nel capitolo 2

⁵² Tale decisione è basata sulla pressoché totale assenza di imposizione fiscale nel caso di lasciti ereditari al coniuge sopravvivate.

$$w_n^T = \sum_{t=1}^T w_n^t$$

Tale patrimonio viene poi suddiviso fra spese di varia natura (esequie, spese notarili, ecc.) tasse, lasciti agli eredi (naturali e non) e donazioni ad organizzazioni nonprofit.

L'ammontare delle spese e delle imposte di successione per l'individuo n al tempo T, che indicheremo con S, saranno pari a:

$$S_n^T = s w_n^T$$

in cui s rappresenta la somma dell'aliquota relativa all'imposta di registro, e della percentuale relativa alle altre spese (notarili, per le esequie e di varia altra natura).

L'ammontare dei lasciti ereditari per l'individuo n al tempo T, che indicheremo con H, saranno pari a:

$$H_n^T = h(\text{prf}) w_n^T$$

in cui h è il valore percentuale, sul patrimonio finale, che viene mediamente destinato ai propri eredi e che abbiamo distinto in base alla presenza o meno di figli nel nucleo familiare (prf).

L'ammontare dei lasciti alla chiesa d'appartenenza dell'individuo n al tempo T, che indicheremo con C, saranno pari a:

$$C_n^T = c(\text{prf}) w_n^T$$

in cui c è il valore percentuale, sul patrimonio finale, che viene mediamente destinato al sostegno della propria chiesa d'appartenenza distinto in base alla presenza o meno di figli nel nucleo familiare (prf).

L'ammontare dei lasciti al nonprofit per l'individuo n al tempo T, che indicheremo con D, saranno pari a:

$$D_n^T = d(\text{prf}) w_n^T$$

in cui d è il valore percentuale, sul patrimonio finale, che viene mediamente destinato a lasciti al nonprofit e che abbiamo distinto in base alla presenza o meno di figli nel nucleo familiare (prf).

I valori complessivi finali al tempo T (con T=20,50) che chiameremo W^T , S^T , H^T , C^T e D^T saranno infine pari, rispettivamente a:

$$W^T = \sum_{n=1}^N p_n w_n^T$$

$$S^T = \sum_{n=1}^N p_n s_n^T$$

$$H^T = \sum_{n=1}^N p_n h_n^T$$

$$C^T = \sum_{n=1}^N p_n c_n^T$$

$$D^T = \sum_{n=1}^N p_n d_n^T$$

in cui p è il peso da applicare ai vari individui del campione rappresentativo per ottenere risultati riferibili alla popolazione complessiva.

3.4 I risultati

Esponiamo qui i principali risultati della nostra simulazione ponendoli a confronto con quelli del lavoro del Social Welfare Institute del Boston College (abbiamo considerato qui solamente lo scenario "basso", ovvero il primo che abbiamo descritto nel paragrafo 3.3.1, in cui la crescita dell'economia è ipotizzata al 2% annuo.

Le prime due tabelle (3.12 e 3.13) si riferiscono alla proiezione su un periodo di 20 anni mentre quelle successive (3.14 e 3.15) sono riferite all'intero periodo analizzato (della durata di 50).

Si può notare, innanzi tutto, come mano che ci si allontana nel tempo il valore del trasferimento di ricchezza complessivo nel nostro paese si avvicina, in proporzione, sempre di più a quello statunitense. Infatti, se il rapporto fra il livello iniziale della ricchezza complessiva si attesta intorno al 10% (Italia/USA), e tale si mantiene (all'incirca) nella stima intermedia; quando consideriamo l'orizzonte temporale più lontano notiamo un aumento di tale percentuale (di poco inferiore al 30%).

Ciò è spiegato, sostanzialmente, dal diverso profilo per età dei tassi di risparmio ipotizzato nei due casi, crescente in Italia e decrescente negli Stati Uniti (per la classe di reddito inferiore). Infatti, nelle simulazioni che hanno un orizzonte temporale più lungo, l'età media del campione aumenta e la differenza nei comportamenti di risparmio genera l'avvicinamento nel livello di ricchezza, in quanto in Italia il tasso di crescita della ricchezza complessiva tende ad aumentare, mentre negli Stati Uniti accade l'opposto.

Tali considerazioni, sono confermate dai risultati delle simulazioni in cui abbiamo applicato ai dati italiani una struttura dei tassi di risparmio equivalente a quella descritta dalla ricerca americana nell'ipotesi di scenario "basso" (tabelle 3.16 e 3.17). si può infatti notare che, in questo caso, il rapporto fra i trasferimenti di ricchezza nei due paesi appare ben più in linea con la situazione iniziale (ricchezza italiana pari circa ad un decimo di quella statunitense).

Nonostante tale avvicinamento nel valore dei trasferimenti di ricchezza complessivi, le donazioni mortis causa al nonprofit rimangono ad un livello molto distante (in percentuale sulla ricchezza trasferita) da quello americano (2,33% contro 14,5%), ma costituiscono una cifra piuttosto rilevante (pari a circa 25 miliardi di euro nel periodo compreso tra il 2000 ed il 2020, ed a circa 161 miliardi di euro nel periodo 2000-2050).

Tabella 3.12 - Proiezioni per l'Italia su un periodo di 20 anni (milioni di euro a tutto il 2020)

	Classe di ricchezza				Totale
	Neg o zero	€ 1 a € 9M	€ 1M a € 4.9M	€ 5M a € 9.9M	
Patrimoni (numero)	63.814	3.066.175	208.349	10.645	3.348.983
<i>% di riga</i>	1,91%	91,56%	6,22%	0,32%	100,00%
Valore Patrimoni	-414	635.000	369.000	57.400	1.060.986
<i>% di riga</i>	-	59,83%	34,77%	5,41%	100%
<i>% di colonna</i>	-	100%	100%	100%	100%
Spese e tasse	8	12.700	7.375	1.148	21.232
<i>% di riga</i>	-	59,82%	34,74%	5,41%	100%
<i>% di colonna</i>	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Eredità	0	584.000	335.000	53.100	972.100
<i>% di riga</i>	-	60,08%	34,46%	5,46%	100%
<i>% di colonna</i>	-	91,97%	90,79%	92,51%	91,62%
Lasciti alla chiesa	0	24.200	16.300	1.995	42.495
<i>% di riga</i>	-	56,95%	38,36%	4,69%	100%
<i>% di colonna</i>	-	3,81%	4,42%	3,47%	4,01%
Lasciti al nonprofit	0	14.000	9.634	1.138	24.772
<i>% di riga</i>	-	56,52%	38,89%	4,60%	100%
<i>% di colonna</i>	-	2,20%	2,61%	1,98%	2,33%

Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia.

Tabella 3.13 - Proiezioni per gli USA su un periodo di 20 anni (milioni di dollari a tutto il 2017)

	Classe di ricchezza						Totale
	Neg o zero	€ 1 a € 9M	€ 1M a € 4.9M	€ 5M a € 9.9M	€ 10M a € 19.9M	€ 20M o più	
Patrimoni (numero)	1.262.290	22.722.962	1.555.521	160.121	68.774	57.807	25.827.475
<i>% di riga</i>	4,89%	87,98%	6,02%	0,62%	0,27%	0,22%	100%
Valore Patrimoni	-13.143	3.936.733	3.180.366	1.110.709	941.217	2.468.303	11.624.185
<i>% di riga</i>	-	33,83%	27,33%	9,54%	8,09%	21,21%	100%
<i>% di colonna</i>	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Spese	358	148.014	128.913	49.124	43.133	86.086	455.628
<i>% di riga</i>	-	32,49%	28,29%	10,78%	9,47%	18,89%	100%
<i>% di colonna</i>	2,72%	3,76%	4,05%	4,42%	4,58%	3,49%	3,92%
Imposte	0	38.837	683.920	429.723	405.119	841.901	2.399.500
<i>% di riga</i>	-	1,62%	28,50%	17,91%	16,88%	35,09%	100%
<i>% di colonna</i>	-	0,99%	21,50%	38,69%	43,04%	34,11%	20,64%
Lasciti al nonprofit	0	199.798	256.819	154.769	151.229	958.242	1.720.857
<i>% di riga</i>	-	11,61%	14,92%	8,99%	8,79%	55,68%	100%
<i>% di colonna</i>	-	5,08%	8,08%	13,93%	16,07%	38,82%	14,80%
Eredità	0	3.550.084	2.110.714	477.093	341.736	582.073	7.061.700
<i>% di riga</i>	-	50,27%	29,89%	6,76%	4,84%	8,24%	100%
<i>% di colonna</i>	-	90,18%	66,37%	42,95%	36,31%	23,58%	60,75%

Fonte: Havens e Schervisch 1999.

Tabella 3.14 - Proiezioni per l'Italia su un periodo di 50 anni (milioni di euro a tutto il 2050)

	Classe di ricchezza					Totale
	Neg o zero	€ 1 a € 9M	€ 1M a € 4.9M	€ 5M a € 9.9M	€ 10M a € 19.9M	
Patrimoni	416	11,100	3,182	234	3	14,933
<i>% di riga</i>	2,79%	74,33%	21,31%	1,57%	0,02%	100,00%
Valore Patrimoni	-9,741	3,490,000	5,590,000	1,360,000	33,700	10,430,259
<i>% di riga</i>	-	33,43%	53,54%	13,03%	0,32%	100%
<i>% di colonna</i>	-	100%	100%	100%	100%	100%
Spese e tasse	195	69,700	112,000	27,200	674	209,095
<i>% di riga</i>	-	33,33%	53,56%	13,01%	0,32%	100%
<i>% di colonna</i>	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Eredità	0	3,260,000	5,240,000	1,270,000	30,900	9,770,000
<i>% di riga</i>	-	33,37%	53,63%	13,00%	0,32%	100%
<i>% di colonna</i>	-	93,41%	93,74%	93,38%	91,69%	93,67%
Lasciti alla chiesa	0	102,000	154,000	37,600	1,354	293,600
<i>% di riga</i>	-	34,74%	52,45%	12,81%	0,46%	100%
<i>% di colonna</i>	-	2,92%	2,75%	2,76%	4,02%	2,81%
Lasciti al nonprofit	0	56,500	83,800	20,500	791	160,800
<i>% di riga</i>	-	35,14%	52,11%	12,75%	0,49%	100%
<i>% di colonna</i>	-	1,62%	1,50%	1,51%	2,35%	1,54%

Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia.

Tabella 3.15 - Proiezioni per gli USA su un periodo di 55 anni (milioni di dollari a tutto il 2052)

	Classe di ricchezza						Totale
	Neg o zero	€ 1 a € .9M	€ 1M a € 4.9M	€ 5M a € 9.9M	€ 10M a € 19.9M	€ 20M o più	
Patrimoni	4.981.782	76.593.322	5.325.055	495.067	240.750	203.336	87.839.312
<i>% di riga</i>	5,67%	87,20%	6,06%	0,56%	0,27%	0,23%	100%
Valore	-50.856	13.933.317	11.361.859	3.338.664	3.334.276	8.687.635	40.604.895
Patrimoni							
<i>% di riga</i>	-	34,27%	27,95%	8,21%	8,20%	21,37%	100%
<i>% di colonna</i>	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Spese	784	523.820	464.098	147.692	153.640	302.147	1.592.181
<i>% di riga</i>	-	32,90%	29,15%	9,28%	9,65%	18,98%	100%
<i>% di colonna</i>	1,54%	3,76%	4,08%	4,42%	4,61%	3,48%	3,92%
Imposte	0	270.524	2.521.800	1.289.458	1.445.628	2.956.108	8.483.518
<i>% di riga</i>	-	3,19%	29,73%	15,20%	17,04%	34,85%	100%
<i>% di colonna</i>	-	1,94%	22,20%	38,62%	43,36%	34,03%	20,89%
Lasciti al nonprofit	0	717.542	924.960	463.626	526.158	3.389.897	6.022.183
<i>% di riga</i>	-	11,91%	15,36%	7,70%	8,74%	56,29%	100%
<i>% di colonna</i>	-	5,15%	8,14%	13,89%	15,78%	39,02%	14,83%
Eredità	0	12.421.430	7.451.001	1.437.888	1.208.851	2.039.483	24.558.653
<i>% di riga</i>	-	50,58%	30,34%	5,85%	4,92%	8,30%	100%
<i>% di colonna</i>	-	89,15%	65,58%	43,07%	36,26%	23,48%	60,48%

Fonte: Havens e Schervisch 1999.

Tabella 3.16 - Proiezioni al 2020 applicando all'Italia i tassi di risparmio dell'ipotesi bassa USA (milioni di euro)

	Classe di ricchezza			Totale
	Neg o zero	€ 1 a € .9M	€ 1M a € 4.9M	
Patrimoni	63.814	3.212.833	72.336	3.348.983
<i>% di riga</i>	1,91%	95,93%	2,16%	100,00%
Valore Patrimoni	-294	389.000	106.000	494.706
<i>% di riga</i>	-	78,59%	21,41%	100%
<i>% di colonna</i>	-	100%	100%	100%
Spese e tasse	6	7.779	2.121	9.906
<i>% di riga</i>	-	78,53%	21,41%	100%
<i>% di colonna</i>	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Eredità	0	358.000	97.000	455.000
<i>% di riga</i>	-	78,68%	21,32%	100%
<i>% di colonna</i>	-	92,03%	91,51%	91,97%
Lasciti alla chiesa	0	14.700	4.367	19.067
<i>% di riga</i>	-	77,09%	22,91%	100%
<i>% di colonna</i>	-	3,78%	4,12%	3,85%
Lasciti al nonprofit	0	8.500	2.558	11.058
<i>% di riga</i>	-	76,87%	23,13%	100%
<i>% di colonna</i>	-	2,19%	2,41%	2,24%

Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia.

Tabella 3.17 - Proiezioni al 2050 applicando all'Italia i tassi di risparmio dell'ipotesi bassa USA (milioni di euro)

	Classe di ricchezza					Totale
	Neg o zero	€ 1 a € .9M	€ 1M a € 4.9M	€ 5M a € 9.9M	€ 10M a € 19.9M	
Patrimoni	416.451	13.700.000	824.454	2.207	3.171	14.943.112
<i>% di riga</i>	2,79%	91,68%	5,52%	0,01%	0,02%	100,00%
Valore Patrimoni	-6.736	3.250.000	978.000	21.700	37.300	4.242.964
<i>% di riga</i>	-	76,48%	23,01%	0,51%	0,88%	101%
<i>% di colonna</i>	-	100%	100%	100%	100%	100%
Spese e tasse	135	65.000	19.600	433	746	85.168
<i>% di riga</i>	-	76,32%	23,01%	0,51%	0,88%	101%
<i>% di colonna</i>	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,01%
Eredità	0	3.050.000	915.000	19.500	34.200	3.984.500
<i>% di riga</i>	-	76,55%	22,96%	0,49%	0,86%	101%
<i>% di colonna</i>	-	93,85%	93,56%	89,86%	91,69%	93,91%
Lasciti alla chiesa	0	89.700	28.300	1.084	1.504	119.084
<i>% di riga</i>	-	75,33%	23,76%	0,91%	1,26%	101%
<i>% di colonna</i>	-	2,76%	2,89%	4,99%	4,03%	2,81%
Lasciti al nonprofit	0	49.000	15.600	650	878	65.250
<i>% di riga</i>	-	75,10%	23,91%	1,00%	1,35%	100%
<i>% di colonna</i>	-	1,51%	1,60%	3,00%	2,36%	1,54%

Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia.

Nella tabella 3.18 è poi riassunto il confronto fra i risultati riferiti agli scenari italiani, e quelli relativi agli Stati Uniti, con riferimento al flusso cumulato dei trasferimenti di ricchezza e dei lasciti al nonprofit, ed all'incidenza (in percentuale) di questi ultimi sui primi nei due orizzonti temporali considerati.

Tabella 3.18 – Donazioni patrimoniali al terzo settore in Italia e negli USA nel prossimo futuro

	Stima intermedia*	Stima finale**
Italia (milioni di euro)		
<i>Tassi di risparmio italiani</i>		
Flusso dei trasferimenti di ricchezza mortis causa	1.060.986	10.430.259
Lasciti al nonprofit	24.772	160.800
<i>% su trasferimenti di ricchezza</i>	2,30%	1,50%
<i>Tassi di risparmio americani</i>		
Flusso dei trasferimenti di ricchezza mortis causa	494.706	4.242.964
Lasciti al nonprofit	11.058	65.250
<i>% su trasferimenti di ricchezza</i>	2,20%	1,50%
Stati Uniti (milioni di dollari***)		
Flusso dei trasferimenti di ricchezza mortis causa	11.624.185	40.604.895
Lasciti al nonprofit	1.720.857	6.022.183
<i>% su trasferimenti di ricchezza</i>	14,80%	14,83%

*flusso cumulato a tutto il 2020 per l'Italia, a tutto il 2017 per gli USA.

**flusso cumulato a tutto il 2050 per l'Italia, a tutto il 2052 per gli USA.

***il tasso di cambio euro/dollaro è ipotizzato pari all'unità.

Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia 2001 e Havens e Schervisch 1999.

Essa ci mostra con evidenza, inoltre, il “ridimensionamento” degli importi relativi ai lasciti al nonprofit susseguenti all'utilizzo della diversa struttura dei tassi di risparmio. Pur rimanendo pressoché immutati i valori percentuali, si nota una differenza sostanziale nei valori assoluti che si riducono in maniera particolarmente accentuata: il calo è pari a poco più del 50% nel periodo 2000-2020 e di poco inferiore al 60% nel periodo 2000-2050.

La tabella 3.19, infine, riassume anche i flussi annui di lasciti al terzo settore rapportandoli, di nuovo, ai trasferimenti di ricchezza. Si può notare una netta crescita rispetto al periodo iniziale e, più in generale, l'importanza del fenomeno con un flusso annuo superiore ai 3 miliardi di euro nel 2020 ed ai 4,5 miliardi nel 2050.

Tabella 3.19 - Rapporto fra lasciti al nonprofit e ricchezza trasferita mortis causa (milioni di Euro)

	2000	2020		2050	
	annuo**	annuo	cumulato	annuo	cumulato
Flusso dei trasferimenti di ricchezza mortis causa*	53.049	144.000	1.060.986	285.705	10.430.259
Lasciti al nonprofit (rivalutati al 2000)	572	3,343	24,772	4,609	160,800
% su trasferimenti di ricchezza	1,1%	2,3%	2,3%	1,6%	1,5%

Note:

*stime ottenute applicando i dati Banca d'Italia sulla ricchezza, e quelli di fonte Istat sulla mortalità, al modello descritto nel paragrafo 3.3.3.

**il flusso annuo e quello cumulato sono, ovviamente identici nel primo periodo considerato

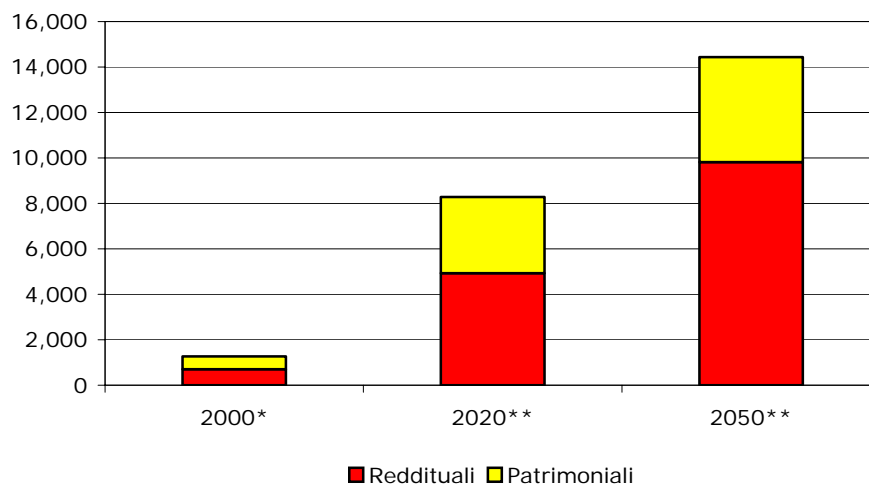
Fonte: elaborazioni Irs su dati Banca d'Italia.

3.5 Conclusioni

Riassumiamo, infine, i risultati complessivi evidenziati dalla nostra ricerca, grazie alla quale siamo giunti ad una quantificazione del potenziale di crescita delle donazioni (reddituale e patrimoniale) al terzo settore nel nostro paese. L'evoluzione del flusso annuo di tali variabili è riportata nella figura 3.1 e nella tabella 3.20 dalle quali si può notare una forte crescita di entrambe le tipologie e per ovvia conseguenza, del totale complessivo. Vediamo infatti che mentre nel 2000 la somma di lasciti e donazioni è pari a circa 1,3 miliardi di euro, nel 2020 tale flusso annuo supera gli 8 miliardi, e nel 2050 sfiora i 14,5 miliardi di euro.

In particolare risulta evidente una forte crescita di entrambe le tipologie di contributo fino al 2020, mentre da qui in poi, sono le donazioni “reddituale” a mostrarsi più dinamiche, andando ad aumentare anche l'incidenza sul totale che passa dal 55% iniziale a quasi il 70% nel 2050.

Figura 3.1 – Andamento delle donazioni delle famiglie italiane nei prossimi anni (in milioni di euro)



*Dati Istat rivalutati al 2000.

**Nostre stime.

Fonte: elaborazioni Irs su dati Istat e Banca d'Italia.

I principali fattori che favoriscono l'evoluzione positiva di tali variabili sono le dinamiche economiche (crescita del reddito e della ricchezza degli individui) e demografiche (invecchiamento della popolazione) previste. E ci sembra opportuno ricordare, consigliando cautela nella lettura di questi risultati, che tali previsioni sono soggette (come del resto tutte le previsioni a così lungo termine) ad un elevato grado di incertezza; in particolare, le stime al 2050 risentono sicuramente dell'impossibilità, in un modello semplificato come non può che essere il nostro, di tener conto di tutti quei fattori che di qui a tale data potranno provocare mutamenti nei fenomeni alla base del nostro studio.

Tabella 3.20 – Donazioni e lasciti al terzo settore nei prossimi anni (in milioni di euro)

	2000*	2020**	2050**
Donazioni e lasciti	1.274	8.278	14.430
Donazioni	702	4.935	9.820
% su somma donazioni e lasciti	55,1%	59,6%	68,1%
Lasciti al nonprofit	572	3.343	4.609
% su somma donazioni e lasciti	44,9%	40,4%	31,9%

*Dati Istat rivalutati al 2000.

**Nostre stime.

Fonte: elaborazioni Irs su dati Istat e Banca d'Italia.

BIBLIOGRAFIA

- Andreoni J., (1988), *Privately Provided Public-Goods in Large Economy- the Limits of Altruism*, The Journal of Public Economics, vol.83, pp. 57-73.
- Andreoni J., (1989), *Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence*, The Journal of Political Economy, vol.97, pp. 1447-58.
- Andreoni J., (1999), *Toward a Theory of Charitable Fund-Raising*, The Journal of Political Economy, vol.106, pp. 1186-213.
- Andreoni J., Gale W. G. e Scholz J. K. (1996). *Charitable Contributions of Time and Money*.
- Avery, R. B. e Rendall M.I S., (1993), *Estimating the Size and Distribution of Baby Boomers' Prospective Inheritances*, Department of Economics, Cornell University.
- Banca d'Italia, (vari anni) "Indagine sui bilanci delle famiglie italiane", Roma.
- Baldini M. e Mazzaferro C., (2000), *Transizione Demografica e formazione del risparmio delle famiglie italiane*, presentato al convegno Ricerche Quantitative per la Politica Economica, Sadiba, Perugia 1999.
- Bergstrom T., Blume L., e Varian H, (1985), *On the Private Provision of Public Goods*, Journal of Public Economics, vol. 29, n1, pp. 25-49.
- Brandolini A. e Sestito P., (1994), *L'andamento della disuguaglianza del reddito negli anni 1977-1991*, in *Secondo rapporto CNEL sulla distribuzione e redistribuzione del reddito in Italia*, a cura di N. Rossi, il Mulino, pp. 346-60.
- Cima S., Fioruzzi M., Gandullia L., (2003) *Quanto vale il nonprofit italiano? Creazione di valore aggiunto sociale e ruolo delle donazioni private*, Franco Angeli, Milano
- Clotfelter, C. T., (1980), *Tax Incentives and charitable giving: evidence from a panel of tax payers*, Journal of Public Economics, vol. 13, pp. 319-40.
- Clotfelter, C. T. (1997). *The Economics of Giving*, in *Giving Better, Giving Smarter*, a cura di J.W. Barry e B.V. Manno, National Commission on Philanthropy and Civic Renewal, Washington, DC.

-
- Duncan B., (1998), *Modeling charitable contributions of time and money*, Department of Economics, University of Colorado at Denver.
- Economic Policy Committee, (2001), *Budgetary challenges posed by ageing populations*, European Commission, Bruxelles.
- Gandullia L., (1996), *La regolamentazione fiscale degli enti nonprofit*, in *Gli enti nonprofit. Aspetti tributari*, a cura di R. Artoni, CEDAM, Padova.
- Gandullia, L. (2002), *Riforma fiscale e donazioni filantropiche*, *Politica Economica*, vol. 3 (numero speciale: *Il disegno di legge delega per la riforma fiscale del governo Berlusconi*).
- Harbaugh W., (1998), *What Do Donations Buy?*, *The Journal of Public Economics*, febbraio, vol.67 n.2, pp. 269-84.
- Harbaugh W., (1998), *The Prestige Motive for Making Charitable Transfers*, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, maggio, vol.88 n.2, pp. 277-82.
- Havens, J. J. e Schervish P.G., (1999), *Millionaires and the Millennium: New Estimates of the Forthcoming Wealth Transfer and the Prospects for a Golden Age of Philanthropy*, Social Welfare Research Institute, Boston College. Chestnut Hill, MA.
- Istat, (2001), *Primo censimento delle istituzioni e imprese nonprofit*, Roma
- Jones A. e Posnett J, (1991), *Charitable donations by UK households evidence from the Family Expenditure Survey*, *Applied Economics*, vol. 23, pp. 343-51.
- Khanna J., Posnett J., e Sandler T., (1995). *Charity Donations in the UK: New Evidence Based on Panel Data*, *Journal of Public Economics*, vol. 56, pp. 257-272.
- Khanna J. e Sandler T., (2000), *Partners in Giving: The Crowding-in Effects of U.K. Government Grants*, *European Economic Review*, vol.44, pp. 1543-56.
- Kingma B.R., (1989), *An Accurate Measurement of the Crowd-Out Effect, Income Effect, and Price Effect for Charitable Contributions*, *The Journal of Political Economy*, vol.97, n.5, pp.1197-1207.
- Kingma B.R. e McClelland R., (1995), *Public Radio Stations Are Really, Really Not Public Goods: Charitable Contributions and Impure Altruism*, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 66, pp. 65-76.

-
- Kitchen H., (1992), *Determinants of charitable donations in Canada: A comparison over time*, Applied Economics, vol. 24, n.7, pp. 709-13.
- Kitchen H. e Dalton R., (1990) *Determinants of charitable donations by families in Canada: A regional analysis*, Applied Economics , vol. 22, n.3, 285-99.
- Marcuelo C e Salas V, (2001), *Nonprofit organizations, monopolistic competition, and private donations*, Public Finance Review, vol. 29, pp. 183-207.
- Marcuelo C. e Garcia I., (2000), *A Household model of charitable contributions and tax incentives*, University of Zaragoza, Zaragoza.
- Marcuelo C. e Garcia I., (2001), *Family model of contributions to non-profit organizations and labour supply*, University of Zaragoza, Zaragoza.
- Menchik P. L. e Weisbrod B., (1987), *Volunteer labour supply*, Journal of Public Economics, vol. 32, pp. 159-83.
- Murphy T. B., (2000). *Financial and Psychological Determinants of Donors' Capacity to Give*, In *New Directions for Philanthropic Fundraising*, a cura di Eugene R. Tempel e Dwight F. Burlingame, n. 29.
- Murphy T. B. e Schervish P. G., (1995), *The Dynamics of Wealth Transfer: Behavioral Implications of Tax Policy for What Will Happen to the \$10 Trillion Transfer*, Independent Sector 1995 Spring Research Forum, *Nonprofit Organizations as Public Actors: Rising to New Public Policy Challenges*. Alexandria, VA.
- Okten C., Burton A. e Weisbrod B., (2000). *Determinants of Donations in Private Nonprofit Markets*, Journal of Public Economics, vol. 75, pp. 255-272.
- Posnett J. e Sandler T., (1989), *Demand for Charity Donations in Private Nonprofit Markets: The Case of the U.K*, Journal of Public Economics, vol. 40, n.2, pp. 187-200.
- Pharoah C e Tanner S., (1997), *Trends in Charitable Giving*, Fiscal Studies, vol. 18, pp 427-443.
- Revelli F., (2003), *Donare seriamente*, Fondazione Giovanni Agnelli, Torino.
- Rose-Ackerman S., (1996), *Altruism, nonprofit and economic theory*, Journal of Economic Literature, vol. 34, pp. 701-28.

-
- Schervish, P. G. e Havens J. J., (1997), *Social Participation and Charitable Giving: A Multivariate Analysis*. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, vol. 8, n.3 pp. 235-60.
- Schervish, P. G. e Havens J. J., (2001), *Wealth and the Commonwealth: New Findings on the Trends in Wealth and Philanthropy*. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 30, no. 1, pp. 5-25.
- Schervish, P. G. e Havens J. J., (2001), *The New Physics of Philanthropy: The Supply-Side Vectors of Charitable Giving*, *The CASE International Journal of Educational Advancement*.
- Schiff J., (1985), *Does the government spending crowd-out charitable contributions*, *National Tax Journal*, vol. 38, pp. 535-46.
- Weisbrod B., (1977), *The voluntary non-profit sector*, DC Heath & Co., Lexington.
- Weisbrod B., (1988), *The non-profit economy*, Harvard University Press, Cambridge.

APPENDICE

QUESTIONARIO SULLE DONAZIONI PATRIMONIALI SOCIALI

LETTERA DI ACCOMPAGNAMENTO

La ringraziamo per il tempo che vorrà dedicare a questa nostra indagine, che comunque non Le porterà via più di pochi minuti

Quadro di riferimento

La ricchezza delle famiglie italiane continua a crescere: secondo Banca d'Italia, nell'anno 2.000, i 22 milioni di nuclei famigliari possedevano in tutto € 3.668 miliardi ed in media € 164 mila ciascuno di cui l'84% circa è relativo alla ricchezza reale, ed il restante 16% circa a quella finanziarie. In particolare, circa 18mila famiglie posseggono in media oltre € 5milioni di patrimonio, rappresentato da attività reali per il 73% e per il resto da attività finanziarie. Il trend di crescita di lungo periodo è piuttosto stabile e dipende non solo dalla crescita economica ma anche da fattori demografici.

A chi lasciare tutta questa ricchezza e come? Parte di queste decisioni saranno prese in vita e parte rientrano nelle disposizioni successorie. Rimane comunque a disposizione, nell'opinioni di molti, un eccesso di ricchezza che deve trovare una destinazione di tipo nuovo rispetto al passato, infatti:

- Una tendenza vede il crescere delle decisioni di disporre del proprio patrimonio in vita in conseguenza del fatto che l'allungamento delle aspettative di vita comporta che molte persone non più in età lavorativa abbiano già figli adulti.
- Destinare parte delle proprie ricchezze a fini filantropici è pure un fenomeno che non potrà che crescere nei prossimi anni anche in Italia. Infatti è cosa nota che dopo aver soddisfatto i bisogni anche voluttuari della propria famiglia ed eredi naturali, l'utilità di ulteriori apporti diminuisce sensibilmente sia per chi dona che per chi riceve.

In Usa soprattutto, si è assistito negli ultimi anni a una crescita notevolissima delle destinazioni patrimoniali, fatte spesso senza aspettare la fine della propria vita, a favore di iniziative sociali o comunque nonprofit, attraverso la costituzione di trust o lasciati con vincolo di impiego o, in caso di patrimoni particolarmente consistenti, di proprie fondazioni. Una ricerca del Boston College¹ utilizzata poi anche dal Governo americano per i suoi scenari futuribili prevede, prudenzialmente, che nell'arco di una cinquantina d'anni trasferimenti di capitali privati a favore del nonprofit pari a 6mila *miliardi* di dollari.

¹ Schervish P.G. e Havens J.J, *Millionaires and the Millenium: New Estimates of the Forthcoming Wealth Transfer and the Prospects for a Golden Age Of Philantropy*, Social Welfare Research Institute, Boston College, Boston, 1999. Il modello è stato discusso successivamente dagli stessi autori in *Why the \$41 trillion wealth transfer estimate is still valid: a review of challenger and questions*, Boston College, Boston, 2003

Obiettivo dell'indagine

Il questionario cerca di far luce sull'esistenza anche in Italia di un avvio di donazioni di capitale finanziario e immobiliare a favore del nonprofit e di avere la Sua opinione sull'andamento futuro di questo fenomeno che si prospetta anche per l'Italia di grande dimensioni.

La ricerca è condotta dall'Istituto di Ricerca Sociale- IRS in collaborazione con Summit della Solidarietà e sarà pubblicata nella primavera 2004.

Grazie.

Dottor Massimo Fioruzzi

Responsabile ricerche Summit della Solidarietà

Per approfondimenti o quesiti:

cellulare: 335.6059308

email: max.fior@libero.it

Summit della Solidarietà (www.summitsolidarieta.it) è il principale raggruppamento italiano, indipendente e apolitico, di associazioni e fondazioni operanti nei servizi socio-sanitari e nella ricerca medica.

L'Istituto per la Ricerca Sociale (www.irs-online.it) è una cooperativa nonprofit indipendente che si occupa da 30 anni di ricerche di Economia, Politiche Pubbliche e Sociali.

QUESTIONARIO AI RESPONSABILI PRIVATE BANKING

DETERMINARE IL POTENZIALE DI CRESCITA DELLE DONAZIONI DI CAPITALE AL NONPROFIT

Nome e cognome rispondente ² _____

Telefono _____ email: _____

1. Secondo Lei, quale potrà essere il tasso di crescita medio annuo della ricchezza complessiva degli italiani?

	Nel breve periodo (5 anni)	Nel medio periodo (20 anni)	Nel lungo periodo 50 anni
Inferiore all'1%			
Tra 1 e 2%			
Oltre il 2%			

2. Nella Sua esperienza, nei casi che ha seguito professionalmente, è già capitato di assistere alla destinazioni di capitale a favore del nonprofit superiori a € 25.000, da parte di persone fisiche?

Se la Sua risposta è "no" passare alla domanda 3 Se è "sì", Le chiediamo di precisare:

- Importo medio indicativo di donazione al nonprofit € migliaia _____
- Percentuale media sul patrimonio in oggetto %
- E' stato un caso isolato o comunque non significativo?
- Accade fino al 10% dei casi osservati
- Accade in circa 1/3 dei casi
- Accade in circa il 50% dei casi
- Accade in più del 50% dei casi

Eventuali osservazioni: _____

2. Fatto pari a 100 il valore totale delle destinazioni al nonprofit, quanto è stato dato per:

- a favore di Enti confessionali (Confraternite, Congregazioni, Parrocchie)? %
- a favore dei settori "sociali" (assistenza sociale, sanità, cooperazione internazionale, inserimento lavorativo)? %
- ad altre cause nonprofit (ambiente, cultura, istruzione)? %

Eventuali osservazioni: _____

² Ai sensi della L.675/1996 i dati che vorrete gentilmente fornirci saranno trattati su base informatica per la produzione di tavole statistiche in forma aggregata e non saranno mai resi disponibili a nessuno senza il Vostro preventivo consenso, il titolare del trattamento è il Summit della Solidarietà.

3. **Considerato che negli Usa si stima che le persone destinano a cause nonprofit in media il 20% del loro patrimonio quando esso supera \$1 milione, ritiene che in Italia questa soglia minima possa essere:**

- inferiore a € 1 milione
- di circa € 1 milione
- se superiore, a quanto ammonterebbe? circa € milioni _____

Eventuali osservazioni: _____

4. **Nel lungo periodo pensa che questa soglia:**

- rimarrà sostanzialmente invariata
- cambierà diventando circa € milioni _____

Eventuali osservazioni: _____

5. **Considerato che negli Usa si ipotizza che le persone inizino a fare le donazioni più consistenti al nonprofit dopo i 55 anni, ritiene che in Italia questa soglia di età possa essere:**

- inferiore circa età _____
- all'incirca uguale
- superiore circa età _____
- soprattutto in via successoria

Eventuali osservazioni: _____

6. **Nel lungo periodo pensa che questa soglia:**

- rimarrà sostanzialmente invariata
- cambierà diventando circa età _____

Eventuali osservazioni: _____

7. **Secondo Lei, le donazioni di capitale, sia esso immobiliare che finanziario, alle cause sociali sono destinate a**

- crescere
- rimanere invariate
- diminuire

8. **Indicare la variazione presunta in aumento o in diminuzione:**

- inferiore all'1% annuo
- pari a circa l'1% annuo
- pari a circa il 2% annuo
- se superiore, indicare circa %

Eventuali osservazioni: _____

9. In che misura pensa che saranno utilizzati gli strumenti elencati?

- Lascito senza vincoli a ente nonprofit (ENP) operativo %
- Lascito con vincoli di gestione, a ENP %
- Lascito gestito da una banca o finanziaria specializzata %
- Lascito gestito da una fondazione bancaria o comunitaria %
- Propria fondazione o trust..... %
- Altro (indicare): _____ %

Eventuali osservazioni: _____

10. Per finire, assegni un punteggio (da 1 a 10) a ciascuna delle condizioni che secondo Lei potranno favorire la crescita delle donazioni di capitale al nonprofit?

- la crescita della ricchezza posseduta.....
- la crescita del reddito
- un ordinamento fiscale che introduca incentivi alle donazioni patrimoniali
- un ordinamento fiscale che introduca incentivi alle donazioni reddituali.....
- la messa a punto/miglioramento di strumenti specifici (es trust).....
- la crescita dimensionale del settore nonprofit beneficiario.....
- la crescita della trasparenza ed efficienza del settore nonprofit beneficiario..
- la preparazione professionale degli intermediari finanziari.....
- la diffusione di fondazioni comunitarie
- altro (indicare): _____

Eventuali osservazioni: _____

Si prega di restituire il questionario compilato, utilizzando una delle seguenti modalità:

per email all'indirizzo max.fior@libero.it

per fax a Summit della Solidarietà, 02.878502

per posta a Dott. Massimo Fioruzzi,
 Summit della Solidarietà,
 Via Privata Mariateresa, 4
 20123 Milano

Grazie.

Luglio 2003

QUESTIONARIO AI NOTAI

DETERMINARE IL POTENZIALE DI CRESCITA DELLE DONAZIONI DI CAPITALE AL NONPROFIT

Nome e cognome rispondente ² _____

Telefono _____ email: _____

1. Nella Sua esperienza, come viene ripartito mediamente il patrimonio personale dei suoi clienti?

Agli eredi naturali	_ _ %
Ad altri soggetti privati	_ _ %
Lasciti alla Chiesa di appartenenza	_ _ %
Allo Stato o altri enti pubblici locali	_ _ %
Donazioni a favore del nonprofit	_ _ %
Spese di varia natura (esequie, notarili, tasse etc.)	_ _ %

2. Nella Sua esperienza, nei casi che ha seguito professionalmente, è già capitato di assistere alla destinazioni di capitale a favore del nonprofit superiori a € 25.000, da parte di persone fisiche?

Se la Sua risposta è "no" passare alla domanda 3 Se è "sì", Le chiediamo di precisare:

- Importo medio indicativo di donazione al nonprofit € migliaia _____
- Percentuale media sul patrimonio in oggetto %
- E' stato un caso isolato o comunque non significativo?
- Accade fino al 10% dei casi osservati
- Accade in circa 1/3 dei casi
- Accade in circa il 50% dei casi
- Accade in più del 50% dei casi

Eventuali osservazioni: _____

2. Fatto pari a 100 il valore totale delle destinazioni al nonprofit, quanto è stato dato per:

- a favore di Enti confessionali (Confraternite, Congregazioni, Parrocchie)? %
- a favore dei settori "sociali" (assistenza sociale, sanità, cooperazione internazionale, inserimento lavorativo)? %
- ad altre cause nonprofit (ambiente, cultura, istruzione)? %

Eventuali osservazioni: _____

² Ai sensi della L.675/1996 i dati che vorrete gentilmente fornirci saranno trattati su base informatica per la produzione di tavole statistiche in forma aggregata e non saranno mai resi disponibili a nessuno senza il Vostro preventivo consenso, il titolare del trattamento è il Summit della Solidarietà.

3. **Considerato che negli Usa si stima che le persone destinino a cause nonprofit in media il 20% del loro patrimonio quando esso supera \$1 milione, ritiene che in Italia questa soglia minima possa essere:**

- inferiore a € 1 milione
- di circa € 1 milione
- se superiore, a quanto ammonterebbe? circa € milioni _____

Eventuali osservazioni: _____

4. **Nel lungo periodo pensa che questa soglia:**

- rimarrà sostanzialmente invariata
- cambierà diventando circa € milioni _____

Eventuali osservazioni: _____

5. **Considerato che negli Usa si ipotizza che le persone inizino a fare le donazioni più consistenti al nonprofit dopo i 55 anni, ritiene che in Italia questa soglia di età possa essere:**

- inferiore circa età _____
- all'incirca uguale
- superiore circa età _____
- soprattutto in via successoria

Eventuali osservazioni: _____

6. **Secondo Lei, le donazioni di capitale, sia esso immobiliare che finanziario, alle cause sociali sono destinate a**

- crescere
- rimanere invariate
- diminuire

7. **Indicare la variazione presunta in aumento o in diminuzione:**

- inferiore all'1% annuo
- pari a circa l'1% annuo
- pari a circa il 2% annuo
- se superiore, indicare circa %

Eventuali osservazioni: _____

8. **In che misura pensa che saranno utilizzati gli strumenti elencati?**

- Lascito senza vincoli a ente nonprofit (ENP) operativo %
- Lascito con vincoli di gestione, a ENP %
- Lascito gestito da una banca o finanziaria specializzata %
- Lascito gestito da una fondazione bancaria o comunitaria %
- Propria fondazione o trust %
- Altro (indicare): _____ %

Eventuali osservazioni: _____

9. Per finire, assegni un punteggio (da 1 a 10) a ciascuna delle condizioni che secondo Lei potranno favorire la crescita delle donazioni di capitale al nonprofit?

- la crescita della ricchezza posseduta.....
- la crescita del reddito
- un ordinamento fiscale che introduca incentivi alle donazioni patrimoniali
- un ordinamento fiscale che introduca incentivi alle donazioni reddituali.....
- la messa a punto/miglioramento di strumenti specifici (es trust).....
- la crescita dimensionale del settore nonprofit beneficiario.....
- la crescita della trasparenza ed efficienza del settore nonprofit beneficiario..
- la preparazione professionale degli intermediari finanziari.....
- la diffusione di fondazioni comunitarie
- altro (indicare): _____

Eventuali osservazioni: _____

Si prega di restituire il questionario compilato, utilizzando una delle seguenti modalità:

per email all'indirizzo max.fior@libero.it

per fax a Summit della Solidarietà, 02.878502

per posta a Dott. Massimo Fioruzzi,
 Summit della Solidarietà,
 Via Privata Mariateresa, 4
 20123 Milano

Grazie.

Luglio 2003